# شرکت های چند ملیتی
# و
# کشورهای توسعه نیافته

سعید رهنما

با ترجمه سه مقاله از :

پل سویزی

رونالد مولر

نیکوس پولانزاس

# شرکت‌های چند ملیتی
# و
# کشورهای توسعه نیافته

سعید رهنما

با ترجمهٔ سه مقاله از:

پل سویزی

رونالد مولر

نیکوس پولانزاس





# شرکت‌های چند ملیتی و کشورهای توسعه نیافته

چاپ اول: ۱۳۵۷
چاپ: چاپخانه فاروس ایران-تهران

# فهرست مطالب


پیشگفتار . . . . . . . . . . . . . . .

شرکت‌های چندملیتی و کشورهای توسعه‌نیافته . . . . سعید رهنما

مقدمه . . . . . . . . . . . . . . . ۹

۱. مشخصات شرکت‌های چند ملیتی . . . . . . . . ۱۴

۲. روند بین‌المللی‌شدن سرمایه وظهورشرکت‌های چند ملیتی . . ۲۰

۳. تقسیم کارجدید جهانی وتغییرات الگوی سرمایه گذاری . . ۲۹

۴. الگوی‌مالکیت ومشارکت‌شرکت‌ها درکشورهای‌توسعه نیافته . ۳۶

۵. اهمیت اقتصادی کشورهای توسعه نیافته از دیدگاه شرکت‌ها . ۴۴

۶. اثرات کلی اقتصادی-اجتماعی شرکت‌ها برکشورهای توسعه نیافته ۵۲

منابع و مأخذ . . . . . . . . . . . . . ۷۶

شرکت‌ها وبانک‌های چند ملیتی . . . . . . . پل‌سویزی

. . . . . . . . . . . . . . . ۸۵

شرکت‌های چند ملیتی وتوسعه‌نیافتگی جهان سوم . . . رونالد مولر
مقدمه . . . . . . . . . . . . ۱۰۱
شرکت‌های چندملیتی ومفهوم‌توسعه‌نیافتگی . . . . . ۱۰۴
(زمینه نهادی، ساخت‌تکنولوژی، ساخت مالی)
تأثیرات ساختی شرکت‌های چند ملیتی: تراکم وقدرت . . . . ۱۱۶
افسانه یا واقعیت: کمک‌های شرکت‌های چند ملیتی . . . . ۱۱۹
(کمک تکنولوژی: اشتغال، توزیع در آمد، هزینه‌ها)
(کمک‌های‌مالی: جذب شرکت‌ها، منشأ سرمایه‌مالی شرکت‌ها، خرید سهام شرکت‌های داخلی)
(کمک به‌ترازپرداخت‌ها: ممنوعیت‌ها، قیمت‌گذاری، سود واقعی، صادرات و واردات، تجارت مثلثی)
خلاصه و نتیجه‌گیری . . . . . . . . . . ۱۵۷
منابع و مأخذ . . . . . . . . . . . ۱۶۰
ضمیمه: بین‌المللی‌شدن روابط سرمایه‌داری . . . نیکوس پولانزاس
. . . . . . . . . . . . . . . ۱۶۵
منابع و مأخذ . . . . . . . . . . . . ۱۸۲
واژه‌نامه . . . . . . . . . . . . . . ۱۸۵

**پیشگفتار:**

شرکت‌های چند ملیتی عمده‌ترین وسیلهٔ عملکرد سرمایهٔ انحصاری جهانی و مهمترین عامل سلطهٔ امپریالیستی‌اند. عملیات این شرکت‌ها، بخصوص در کشورهای توسعه نیافته، اثرات عمیقی رابرساخت اقتصادی ـ سیاسی این کشورهاباقی می‌گذارد. برای شناخت‌اوضاع اقتصادی واجتماعی‌کشورهای توسعه نیافته، درك ماهیت و نحوه عمل این شرکت‌ها بسیار ضروری است، چرا که بدون تجزیه و تحلیل انضمامی اثرات سرمایهٔ انحصاری برساخت کشورهای وابسته، هیچ نظریهٔ درستی را در مورد این‌کشورها نمی‌توان ارائه داد.

کتاب حاضر تلاشی است در راه شناسایی عملکرد این شرکت‌ها در کشورهای‌وابسته. این مجموعه ازسه قسمت ویك ضمیمه تشکیل شده‌است. در نخستین قسمت،که توسط‌نگارنده تهیه شده، ابتدا به‌ویژگی‌های‌شرکت‌های «چند ملیتی» و چگونگی پیدایش آن‌ها اشاره می‌شود، و پس از تبیین تقسیم کار جدید جهانی و دگرگونی‌های الگوی سرمایه‌گذاری، الگوی مالکیت و مشارکت شرکت‌ها درکشورهای توسعه نیافته، مورد تجزیه و تحلیل قرار می‌گیرند. آنگاه اهمیت اقتصادی کشورهای توسعه نیافته‌وعلل سرمایه‌گذاری شرکت‌های چندملیتی دراین کشورها بررسی می‌شود.درآخر این نوشته پی‌آمدهای کلی اقتصادی و اجتماعی عملکرد این شرکت‌ها به اختصارتشریح می‌شود وبه‌تأثیراتی‌که آن‌ها برمهمترین جنبه‌های اقتصادی‌ـ سیاسی کشورهای توسعه نیافته، یعنی تأثیر برساخت دولت، برجریان‌صنعتی شدن و بالاخره برطبقات وگروه‌های اجتماعی باقی می‌گذارند اشاره می‌شود. در این نوشته کوشش شده‌که در هرمورد به‌دیدگاه‌های گوناگون صاحب‌نظران و متفکران مختلف اشاره شود و ماهیت و آثار واقعی این شرکت‌ها، به‌استناد اطلاعات و آمارها و مطالعات انجام شده، موردتجزیه و تحلیل قرار گیرد. در پاره‌ای موارد، ناچاراً به‌مفاهیم اقتصادی وسیاسی و نیز به‌مباحث نظری، به‌شکل بسیار فشرده‌ای، چه در متن وچه در زیرنویس‌ها، اشاره شده است.

در قسمت دوم کتاب، ترجمهٔ مقالهٔ کوتاه ولی بسیار مهم «شرکت‌ها و بانك‌های چندملیتی» نوشتهٔ«پل سویزی»، آمده است. دراین مقاله،سویزی به‌آثار منفی و نامطلوب عملکرد شرکت‌ها در «جهان سوم»، ونیز به‌بحران

مالی جهان سرمایه‌داری اشاره می‌کند.

قسمت سوم به‌ترجمهٔ مقالهٔ «شرکت‌های چندملیتی و توسعه‌نیافتگی جهان سوم» نوشتهٔ «رونالد مولر» اختصاص یافته است. در این مقاله، که از نظر آماری اهمیت دارد، مولر ادعاهای مربوط به‌آثار مثبت عملکرد شرکت‌های چند ملیتی بر اوضاع اقتصادی کشورهای جهان سوم را مورد بررسی قرار می‌دهد و به‌استناد آمار وارقام گوناگون این ادعاها را مردود می‌شمارد.

در «ضمیمه» کتاب، ترجمه و تلخیص مقاله «بین‌المللی‌شدن روابط‌سرمایه داری...» نوشتهٔ «نیکوس پولانزاس»، آمده است. (از پولانزاس که از برجسته‌ترین نظریه‌پردازان امروز اروپا است، تا کنون در زبان فارسی اثری به‌چاپ‌نرسیده است. از آثار مهم اومی‌توان به‌قدرت‌سیاسی وطبقات اجتماعی؛ فاشیسم ودیکتاتوری؛ بحران دیکتاتوری؛ ودولت، قدرت، سوسیالیزم اشاره نمود). با آنکه مطالب مورد بحث در اصل مقاله «بین‌المللی شدن روابط‌سرمایه‌داری...» بیشتر به‌تجزیه‌وتحلیل رابطهٔ کشورهای امپریالیستی با یکدیگر، بویژه رابطهٔ بین امریکا و اروپا مربوط می‌شود، با وجود این، قسمت‌هایی ازآن مقاله درمورد رابطهٔ کشورهای متروپل وکشورهای توسعه نیافتهٔ اقماری نیزمصداق می‌یابد وهمین قسمت‌ها است که به‌فارسی برگردانده شده‌است. نوشته‌های پولانزاس، چه در سبك وچه در محتوا، بسیار پیچیده و مشکل است و درك مطالب آن نیازمند دقت وحوصله فراوان است.

زیر نویس‌های کتاب بجز در مواردی که اشاره شده، از نگارنده است. مأخذی که در متن نوشته‌ها به‌آن‌ها استناد شده، در زیر نویس هرصفحه، با اشاره به‌نام نویسنده و ذکر سال انتشار اثر در پرانتز و ذکر صفحهٔ‌مربوطه، تنظیم یافته‌است، و درآخر هرنوشته فهرست‌کامل این‌مأخذ به‌ترتیب‌حروف الفبا و سال انتشار درج شده است.

در اینجا لازم می‌دانم از دوست عزیزم‌آقای علی کشتگروازهایده مغیثی که متن را خوانده‌اند و نکات اصلاحی مهمی را به‌اینجانب متذکر شده‌اند و نیز از آقای خسرو شاپوری که درآماده‌کردن کتاب برای چاپ محبت فراوان نموده‌اند ونیز از آقای ناصر علیمردانی که کارپرزحمت حروف‌چینی و چاپ را با کمك همکارانشان بانجام رسانده‌اند سپاسگزاری نمایم. امید است انتشاراین‌کتاب، باوجودکمبودهای بسیارش، بتواند به‌شناخت‌عملکرد و اثرات سرمایهٔ انحصاری جهانی برکشورهای توسعه‌نیافته، کمك‌کند.

س. ر

# شرکت‌های چند ملیتی
# و
# کشورهای توسعه نیافته

نوشتهٔ: سعید رهنما

## مقدمه

از جنگ جهانی دوم به‌این‌سو، دنیا شاهد رشد روزافزون‌شرکت‌های به‌اصطلاح «چندملیتی» بوده است. امروزه عملکرد این شرکت‌ها در سطح جهانی به‌گونه‌ای‌است که بندرت مـی‌توان کشور، ناحیه و یا منطقه‌ای را یافت که بطریقی در معرض اثرات آن‌ها قرار نداشته‌باشد. این‌ها کارخانه‌های خود را تقریباً در هرجا که بخواهند برپا می کنند ومحصولات خود را به‌هرشکل که مایل باشند بفروش می‌رسانند. از هرملیتی مدیر وکارمند به‌کار می گمارند و مبالـغ هنگفت رابه‌صورت ارزهای مختلف به‌جریان می‌اندازند. بسیاری ازآن‌ها، از نظر مالـی بزرگتر ازاقتصاد پاره‌ای از کشورهای جهان هستند. برای مثال‌ارزش افزودهٔ هریك از ده شرکت بزرگ جهانی در سال ۱۹۷۱ متجاوز از ۳ میلیارد دلار یا به‌بیان دیگر بزرگتر از تـولید ناخالص ملی بیش از هشتاد کشورجهان‌بوده است. درسال ۱۹۷۶، فروش هریك ازده‌شرکت بزرگ امریکایی به‌بیش از یازده میلیارد دلار بالـغ گردید.[1]

۱. Fortune (may 1976) امروزه فروش سالانه شرکت‌هایی چون «اکسان» (Exxon) و «جی. ام» (G.M) به‌بیش از ۴۵ میلیارد دلار بالغ می‌گردد.

تولید بین‌المللی توسط شرکت‌های چند ملیتی، به‌روایتی امروزه به ۵۰۰ میلیارد دلار بالغ گردیده است.[۱] مطالعه‌ای که توسط «گات»[۲] انجام شده نشان می‌دهد که حدود ۳۰ درصد از تجارت جهانی نیز مربوط به‌داد وستدهای فیمابین این شرکت‌ها است.[۳] این‌ها انحصار تکنولوژی را درجهان سرمایه‌داری دراختیاردارند وازنظرمالی‌دارای آنچنان قدرتی هستند که به‌راحتی قادرند با انتقال بخشی از موجودی پولی خود از یك ارز به‌ارز دیگر برای هر کشوری بحران پولی و ارزی بوجود آورند. یك بررسی نشان می‌دهد که مجموع دارایی نقدی[۴] در جریان این شرکت‌ها در سال ۱۹۷۰ به‌۳۰ الی ۳۵ میلیارد دلار، یا سه برابر ذخیرهٔ دولت امریکا بالغ گردید.[۵]

این شرکت‌ها به‌رغم اندازه غول‌پیکرشان، بسرعت درحال رشد هستند. درواقع نرخ رشدتولید بین‌المللی ازنرخ رشد «تولیدناخالص داخلی»[۶] ونرخ رشد صادرات جهانی تجاوز کرده است. بین سال‌های ۱۹۶۱ و ۱۹۷۱، تولید ناخالص داخلی اقتصادهای مبتنی بربازار، براساس قیمت‌های جاری بطور متوسط حدود ۹ درصد افزایش‌یافت، اما درهمین زمان‌تولید بین‌المللی، سالانه بطورمتوسط حدود۱۳درصد

۱. Behrman (1972) باید توجه داشت که محاسبه میزان تولید بین‌المللی بسته به متدولوژی مورد استفاده و عوامل مورد نظر متفاوت است. مثلاً گزارش سازمان ملل(1973) U.N.Ropert این‌رقم‌را حدود ۲۲۰ میلیارد دلار تخمین می‌زند.

2. GATT

۳. به‌نقل از Palloix (1973) p,81.

4. Liquid asset

5. Tugendhat (1971) p,161

6 Gross Domestic Product

رشد نشان داد.[۱] مأخذدیگری نشان می‌دهد که نرخ رشد این شرکت‌ها سالانه حدود ده درصد است، و این میزان دوبرابر نرخ رشد تولید ناخالص ملی جهان و چهل درصد سریع‌تر از رشد صادرات جهانی است.[۲] بدین‌سان «شرکت‌های چندملیتی» امپراتوری‌های عظیم‌صنعتی و تجاری خود را گسترش می‌دهند و به‌شکل فزاینده‌ای دربخش‌های وسیع‌تری از حیات اقتصادی کشورها رخنه می کنند. «استیفن‌هایمر» براساس روندرشد فعلی این شرکت‌ها پیش‌بینی می کند که‌درآینده‌ای نه‌چندان دور رژیمی متشکل از ۳۰۰ تا ۴۰۰ شرکت چند ملیتی‌بربیش ازشصت تاهفتاد درصدکل بازده صنعتی جهان حکومت خواهد کرد.[۳]

درنهایت عملکرد این شرکت‌ها بسیار پیچیده و گاه شگفت‌آور است. آن‌ها به‌دنبال کسب منفعت ورشد و گسترش عملیات شرکت‌اند و در این راه به‌منافع «ملی» چندان نمی‌اندیشند و بیش ازهرچیزسود «بین‌المللی» شرکت مورد توجه‌شان است.[۴]

1. U.N.Report (1973) P, 14:
این‌رقم‌برمبنای میزان‌فروش‌شرکت‌های خارجی‌وابسته به‌شرکت‌های امریکایی بین سال‌های ۱۹۶۲ و ۱۹۶۸ براساس قیمت‌های جاری محاسبه شده.
2. Dunning (1971) p,19
3. Hymer (1970):
البته این‌نوع محاسبات ضمن‌آن‌که بیانگرپاره‌ای ازواقعیات‌کنونی هستند، اگر بدون در نظرگرفتن روند تشدید تضادهای درونی و بیرونی کشورهای متروپل مطرح شوند، گمراه‌کننده خواهند بود.
۴. مثلاً، شرکت معروف امریکایی (آی.تی.تی)، در جنگ جهانی دوم، از طریق یکی‌از شرکت‌های وابسته‌اش، ۲۸٪ سهام شرکت فوکه ولف (Focke wulf) راکه برای بمباران کشتی‌های‌امریکایی ومتفقین بمب‌افکن‌می‌ساخت، خریداری‌کرد و به‌این ترتیب در بمباران کشتی‌های «کشور» خود به‌طریقی نقش داشت. جالب‌تر آنکه سی‌سال بعد، آی.تی.تی بخاطر جبران خسارات ←

با چنین قدرتی است که این شرکت‌ها حاکمیت دولت‌ها را به‌مبارزه می‌خوانند و اقتدار آن‌ها را مورد تردید قرار می‌دهند. بدیهی است که تمام دولت‌ها به‌شکل یکسان تحت‌تأثیر این شرکت‌ها قرار نمی گیرند. دولت‌های «موطن» شرکت‌ها به‌شکلی متفاوت از دولت‌های‌به‌اصطلاح «میزبان» تحت تأثیراین شرکت‌ها قرارمی گیرند. وضع دولت «میزبان» به‌اصطلاح توسعه یافته نیز بدیهی است که با وضعیت دولت میزبان به‌اصطلاح «درحال توسعه»[1] تفاوت می کند. هرچنداین شرکت‌ها عمدتاً علاقه‌مند سرمایه گذاری و گسترش‌فعالیت‌های خود درکشورهای پیشرفته صنعتی هستند وهم اکنون نیز قسمت اعظم سرمایه گذاری آن‌ها در این قبیل کشورها است، اما،کشورهای «مستعد» درحال توسعه نیزاهمیت روزافزونی برای سرمایه گذاری‌این شرکت‌ها کسب کرده‌اند. با آنکه در رابطه با کشورهای نوع دوم

→ وارد شده توسط بمب‌افکن‌های امریکایی بر شرکت وابسته‌اش در آلمان، ۲۶ میلیون دلار از دولت امریکا غرامت گرفت:

Barnet & Muller (1974), P 60.

۱. متداول است که این کشورها را یاکشورهای «جهان سوم» ویا «در حال‌توسعه» بنامند، هیچ‌یك از این مفاهیم بیانگر وضعیت واقعی این‌کشورها نیستند. مفهوم «جهان‌سوم» براین‌اشاره داردکه این دسته‌ازکشورها راهی جدا ازجهان «اول» و «دوم» برگزیده و به‌شکلی مستقل و بی‌ارتباط با دوجهان دیگرراه توسعه خود را می‌پیمایند. مفهوم «درحال توسعه» براین اشاره دارد که این کشورها صرفاً «عقب»تر ازکشورهای «پیشرفته» به‌سوی تکامل و توسعه‌ای که‌کشورهای پیشرفته پیموده‌انددرحرکت‌هستند. پاره‌ای، بجای این‌مفاهیم‌از مفهوم اقماری «Peripheral» استفاده کرده‌اند. این مفهوم بدان معنا است که این‌کشورها جزء تابعی از یك نظام جهانی هستند. در این نوشته بسته به مورد ازهریك ازاین مفاهیم استفاده شده‌است.شایدمفهوم «وابسته» مناسب‌تر باشد.

قسمت اعظم سرمایه‌گذاری‌های این شرکت‌ها درمنابع طبیعی و مواد خام اولیه است، لیکن سرمایه‌گذاری در بخش‌های صنعتی و خدماتی نیز در کشورهایی که امکانات بالقوهٔ بیشتری دارند، در حال گسترش است.

سرمایه‌گذاری روزافـزون شرکت‌های جهانـی درکشورهای در حال‌توسعه، که به‌تقسیم کارجدید جهانی والگوی جدیدسرمایه‌گذاری مربوط می‌شود، تأثیرات شگرفی برزندگی اقتصادی، اجتماعـی، و فرهنگی این کشورها گذارده است. عملکرد این شرکت‌ها آنچنان با جنبه‌ها و ابعاد مختلف زندگی کشورهای درحال توسعه عجین‌شده‌و درهم آمیخته که شناخت و تجزیه و تحلیل اوضاع اقتصادی و اجتماعی‌این کشورها بدون‌بررسی نقش این شرکت‌ها امری است محال. ازاین‌روشناخت شرکت‌های چندملیتی وچگونگی عملکردآن‌ها حائزاهمیت فراوانی است.

# ۱. مشخصات شرکت‌های چندملیتی

هنگامی که از شرکت‌های چندملیتی صحبت می‌شود، انواع گوناگونی از آن‌ها که از نظر منشأ ملی، اندازه و پراکندگی سازمانی، الگوی مالکیت و مشارکت، نوع فعالیت در بخش‌های مختلف اقتصادی، سیاست‌های مدیریت وغیره متفاوتند، در نظر مجسم می‌شوند. اما، با وجود این تفاوت‌ها، وجوه اشتراك بین این شرکت‌ها بسیار زیاداست، و از این‌رو کاربرد یك عنوان عام و همگانی برای آن‌ها قابل توجیه است.

برای آنکه شرکتی تحت عنوان یك شرکت «چندملیتی» طبقه‌بندی شود باید از یك سلسله خصوصیات خاص بهره‌مند باشد: یك شرکت چندملیتی معمولا بزرگ است، بیشتر به‌شکل الیگوپولی[۱] عمل می‌کند، شعب وشرکت‌های وابسته‌ای در کشورهای گوناگون

۱. Oligopoly نوعی ساخت اقتصادی است که در آن تعداد بسیار معدودی شرکت قسمت اعظم تولید یك بخش صنعتی را در دست دارند. مثلاً در صنایع اتومبیل‌سازی امریکا، تنها سه شرکت متجاوز از ۹۲٪ تولید اتومبیل را در دست دارند. الیگوپولی که نتیجه مستقیم رشد سرمایه‌داری وتمرکز وتراکم سرمایه است، یکی ازمهمترین شکل‌های سازمانی سرمایهٔ انحصاری است.

دارد، و فروش سالانه‌اش ازصدها میلیون دلار تجاوز می کند. با آنکه اندازهٔ بزرگ وپراکندگی سازمانی ضابطهٔ بسیار مهمی محسوب‌می‌شود، اما براین قاعده استثناهایی نیز هست. برای نمونه، در مورد شرکت‌های ژاپنی، علاوه‌برشرکت‌های غول‌پیکر، شرکت‌های کوچك نیز درسرمایه گذاری بین‌المللی فعالیت دارند. جنبهٔ الیگوپولی این شرکت‌ها نیزعمومیت‌ندارد. برخی‌از«الیگوپولی»ها درسرمایه گذاری بین‌المللی‌شرکت نمی کنند، مانندصنایع فولادسازی، وبرخی از این شرکت‌ها نیز بی‌آنکه خصوصیت«الیگوپولی» داشته باشند درسرمایه‌گذاری‌خارجی شرکت دارند، نظیر برخی ازصنایع غذایی‌و کاغذ.[۱]

ضابطهٔ مشترك تمام این شرکت‌ها، فعالیت در کشورهای دیگر است. این شرکت‌ها یا ازطریق شعبه[۲] و یاشرکت تابعه[۳] عمل‌می کنند. شرکت تابعه یا حالت وابسته[۴] دارد و یا حالت پیوسته.[۵] ضمناً تمامی شرکت‌های مادر درکشورهای سرمایه‌داری غرب قرار دارند.

در رابطه با نوع سرمایه گذاری، اغلب این شرکت‌ها از طریق سرمایه گذاری‌مستقیم[۶] عمل می کنند. این نوع سرمایه گذاری‌برعکس سرمایه گذاری «پورت فولیو»[۷]، سرمایه گذاری در روند تولید است‌و

1. Behrman (1969) p,6

۲. Branch (بخشی از شرکت که عملیات آن درخارج صورت می گیرد).

۳. Affiliate (شرکتی که تحت کنترل مؤثر شرکت مادر انجام وظیفه‌می کند).

۴. Subsidiary (یعنی شرکت مادر اکثریت سهام باحق رأی را دارا است).

۵. Associate (یعنی شرکت مادر اقلیت سهام با حق رأی را دارد).

6. Direct Investment

۷. Portfolio Investment: سرمایه‌گذاری در خرید سهام واوراق بهادارو پرداخت وام وغیره.

کنترل مستقیم عملیات را در دست شرکت سرمایه‌گذار قرار می‌دهد. این نوع سرمایه‌گذاری بسرعت درحال رشد است[۱] و طبق گزارش صندوق بین‌المللی پول، امروزه ۷۵درصد کل جریان خروج سرمایه خصوصی از کشورهای پیشرفته صنعتی را تشکیل می‌دهد.[۲] این نوع سرمایه‌گذاری در کشورهای‌توسعه نیافته نیزبسرعت روبه‌افزایش‌است. درامریکای لاتین، که سرمایه‌گذاری امریکا درست‌بعدازجنگ جهانی دوم معادل ۴۰۰ میلیون دلار بود، درسال ۱۹۷۳ به ۶ میلیارد دلار بالغ شد. در دههٔ ۱۹۶۰ سرمایه‌گذاری سایر کشورهای صنعتی از جمله آلمان و ژاپن در این کشورها، حتی به‌نسبت سرمایه‌گذاری امریکا، باسرعت بیشتری رشد یافت.[۳] علاوه‌برسرمایه‌گذاری‌های فوق، برخی ازشرکت‌های چند ملیتی به«فروش خدمات مدیریت»[۴] نیزاشتغال‌دارند وازطریق مشاورت‌مدیریت، یااداره مستقیم امورشرکت‌ها، «خدمات» مربوطه را به‌فروش می‌رسانند.

استفاده از قراردادهای خرید خدمت مدیریت پیوسته فزونی می‌گیرد. مثلاً درسال ۱۹۷۰ درآمد ناشی ازحق‌الزحمه‌های‌مدیریت، ۲۵ درصد کل سود حاصل از سرمایه‌گذاری خارجی شرکت‌های امریکایی را تشکیل می‌داد.[۵]

ازنظر الگوهای مالکیت با آنکه اغلب این شرکت‌ها از طریق

۱. تنها استثناء سرمایه‌گذاری اروپا درامریکا است که ۷۰٪ آن درپورت‌فولیو سرمایه‌گذاری شده است. U.N. Report (1973) p,16

2. IMF (1970) 3. Evans (1972) p,122

4. Management Services 5. Muller (1973)

مالکیت تام ویا مالکیت اکثریت سهام بر شرکت‌های خارجی خود کنترل مستقیم دارند، معهذا براین قاعده استثناهایی نیز وجود دارد. برای نمونه ضمن آنکه هشتاد درصد شرکت‌های امریکایی و۷۵درصد شرکت‌های انگلیسی دارای مالکیت تام ویا اکثریت سهام شرکت‌های وابسته خود هستند، شرکت‌های ژاپنی با مشارکت و مالکیت اقلیت سهام با رقبای خود به‌رقابت می‌پردازند.

تمایز دیگر شرکت‌های چندملیتی، تفاوت در سرمایه گذاری در بخش‌های گوناگون اقتصادی است. از نظر تاریخی فعالیت این شرکت‌ها قبل از آنکه دربخش صنایع رشد کند، ابتدا درمواداولیه‌و دربخش استخراجی توسعه‌یافت. سرمایه گذاری خارجی دربخش‌های مختلف، بسته به‌نوع کشور، متفاوت است. مثلاً در کشورهای سرمایه‌داری غربی میزان تقریبی سرمایه گذاری خارجی دربخش‌های مختلف عبارت است از: ۲۳/۶ درصد درنفت، ۵/۲ درصد درمعادن، ۴۷/۳ درصد درصنایع، و۲۳/۹ درصد در دیگر بخش‌ها. حال آنکه همین ارقام‌درمورد کشورهای درحال‌توسعه‌عبارت‌است از:۳۹/۷درصد درنفت، ۹/۳ درصد درمعادن، ۲۶/۹ درصد درصنایع، و۲۴/۱ درصد درسایربخش‌ها.[1] علاوه براین،فعالیت شرکت‌های چندملیتی دربخش خدمات‌ازجمله‌بانکداری، جهانگردی وغیره نیزدرحال گسترش‌است.

شرکت‌های چندملیتی را، با توجه به‌تفاوت‌ها و وجوه تشابه‌شان، از جهات مختلف طبقه‌بندی کرده‌اند. دانینگ[2] براساس نوع فعالیت

1. U.N. Report (1973)
2. Dunning (1971) pp.21-22

شرکت‌ها، آن‌ها را به‌دو دسته اصلی تقسیم کرده‌است: یکی شرکت‌های چند ملیتی تولیدی[1] ــ یعنی شرکت‌هایی که دربیش ازیك کشورمالك تأسیسات تولیدی از جمله کارخانجات، معادن، پالایشگاه‌های نفت و غیره هستند، و آن‌ها را بطـور مؤثر تحت کنترل دارنـد. دیگـری شرکت‌های چند ملیتی تجاری[2] ــ یعنی شرکت‌هایی کـه محصولات تولید شده در داخل کشور خود را بـه‌سایر شرکت‌ها در کشورهای دیگر می‌فروشند. این دو دسته شرکت، چه‌ازنظر عملکرد وچه از نظر اثراتی که بر کشور «میزبان» می گذارند بایکدیگرتفاوت اساسی‌دارند. تفاوت آن‌ها کمابیش تفاوت اساسی بین‌عملکردسرمایه تجاری وسرمایه صنعتی درسطح جهانی است.

بطور کلی بـا در نظر گرفتن تفاوت‌ها و وجوه تشابه انـواع این شرکت‌ها، شرکت «چند ملیتی» را مـی‌تـوان چنین تعریف کـرد: مجموعه‌ای یکپارچه وسازمان یافته از وسایل تولید که تحت‌یك‌مرکز واحد سیاست گذاری اداره می‌شود ومؤسسات وتأسیسات مختلفی‌را که درسرزمین‌های مختلف پراکنده است کنترل می کند.[3]

نکته‌ای کـه درمورد عنوان «چندملیتی» این شرکت‌ها بـاید به‌آن توجه داشت این‌است که به‌طرز گمراه‌کننده‌ای این برداشت‌نادرست را می‌تواند القاء کند که‌آن‌ها مربوط به‌ملیت خاصی نیستندوملیت‌های گوناگون درمالکیت وکنترل آن‌ها سهیم‌اند. این شرکت‌ها در واقع

1. Multi-national producing enterprise (MPE)
2. Multi-national trading enterprise (MTE)
3. Arrighi (1973)

با فروش بخش کوچکی از سهام خود به‌تعداد زیادی سهامدار از کشورهای مختلف و یا از طریق استخدام مدیران محلی وپنهان کردن هویت ملی خویش، ظاهری بین‌المللی وچندملیتی بخود می گیرند؛ اما درواقع این شرکت‌ها به‌سرمایه‌داران کشور بخصوصی تعلق دارند وسهامداران و مدیران اصلی آن‌ها تابعیت همان کشور بخصوص را دارا هستند. همان‌طور که «بارنت» و «مولر»[1] اشاره می کنند، این شرکت‌ها به‌منظور جلب ملیت‌های دیگر، هویت ملی خود را پنهان می‌سازند. شرکت‌ها هرچه کمتر با دولت‌های موطن خود شناخته شوند، مصونیت بیشتری دارند.

1. Barnet & Muller (1974) p,90

## ۲. روند بین‌المللی‌شدن سرمایه وظهور شرکت‌های چندملیتی

شرکت‌های چندملیتی، درشکل امروزی خود، عمدتاً از بعداز جنگ جهانی دوم به‌وجود آمدند.[۱] البته مدت‌ها قبل از آن شرکت‌های بین‌المللی بزرگ، نه‌از نوع تجاری، نظیر کمپانی هند شرقی و یا کمپانی هودسن‌بی و غیره،[۲] بلکه ازنوع شرکت‌های تولیدی‌امروزی

۱. در مورد ایالات متحد امریکا، شرکت‌های بزرگ پس از تثبیت نفوذ همه جانبه خوددرقاره‌امریکا، شروع به‌گسترش فعالیت‌های خارج ازقاره‌کردند. با آنکه اولین موج سرمایه‌گذاری خارجی امریکا دراوائل قرن حاضر آغاز گردید، وبعد از جنگ جهانی دوم، طرح مارشال صحنه را برای نفوذ کامل شرکت‌ها دراروپا آماده ساخت، لیکن، یورش بزرگ سرمایه‌گذاری خارجی آن کشوربین‌سال‌های ۱۹۵۰و۱۹۶۹صورت گرفت. Hymer (1975) P,39
بطور کلی سرمایه‌گذاری خارجی امریکا بعدازجنگ جهانی‌دوم باسرعت‌بسیار زیاد رشد یافت. بین سال‌های ۱۹۴۶ و ۱۹۶۹، ارزش ثبت شده‌سرمایه‌ـ گذاری مستقیم این شرکت‌ها از ۷۲۰۰ میلیون دلار به ۷۰۷۶۳ میلیون دلار افزایش یافت Tugendhat (1971) P,35

۲. هیچیك ازشرکت‌های بزرگ تجاری‌گذشته نباید بعنوان پیشگامان‌شرکت‌های چند ملیتی امروز قلمداد شوند، چرا که تفاوت بین آن‌ها بسیار است. آن شرکت‌ها حامل (Bearer) سرمایه تجاری (Merchant Capital) بودند. تمامی تولید درکشورهای متروپل، آن هم نه‌توسط خود شرکت‌های تجاری، صورت می‌گرفت. عملیات آن‌ها کلاً برمحور استخراج مواد اولیه دورمی‌ـ←

وجود داشت. درسال‌های ۱۸۶۰ شرکت‌هایی به‌وجود آمدند که فراسوی مرزهای ملی خود آغاز به‌تولید کردند. شرکت‌هایی نظیر «سینگر»، «اینترنشنال‌هاروستر»، «وستینگهاوس الکتریك»، «ژیلت» وغیره در آن دوران، صاحب کارخانجات تولیدی در سایر کشورها بودنـد.[1] اما بجز این استثناها، تولید بین‌المللی شرکت‌های چند ملیتی در مراحل بعدی توسعهٔ سرمایه‌داری در اواسط قـرن حاضر، با ابعادی گسترده آغاز گردید.

از نظر پاره‌ای متفکران، پیدایش این شرکت‌ها ادامهٔ همان روندی است که سرمایه‌داران را، از طـریق رقابت آزاد، بـه‌سوی استفاده از منابع ارزان مواد اولیه ونیروی کارارزان در کشورهای توسعه‌نیافته کشاند، تا از یك سو مواد اولیه مورد نیاز صنایع خود را تأمین کنند و از سوی دیگر ایـن کشورها را بصورت بازار مصرف محصولات تولید شده خوددرآورند، واین مرحله‌ای بود که عمدتاً توسط «صدور کالا» مشخص می گردید. همچنین پیدایش این شرکت‌ها دنبالهٔ همان روندی است که از طـریق تمرکـز و تراکم سرمایه[2] به‌سرمایـه‌داری

← زد وبندرت در بیش از یك کشور فعالیت داشتند. با آنکـه آن‌ها «انباشت اولیه» سرمایه (Pirmitive accumulation) را در کشورهـای اروپایی تدارك دیدند و پایه‌های انقلاب صنعتی را بنانهادند اما درپیدایش‌شرکت‌های امروزی دخالت مستقیم نداشتند. منشأ شرکت‌های غول‌پیکر امروزی را باید در واقع در کارگاههای تولیدی کوچك بخش صنعتی جستجو کرد.

1. Tugendhat (1971) P,33 و Palloix (1973) P,63

۲. تراکم سرمایه (Concentration)، بعنوان نتیجهٔ طبیعی روند انباشت، عبارت است از رشد یك سرمایـه و نتیجتاً رشد مقیاس تولیدی آن. تمرکـز (Centralization) عبارت است از دست‌اندازی به‌سایر سرمایه‌هایی که‌خود ←

انحصاری که مشخصهٔ اساسی آن «صدور سرمایه» بود، منتهی گردید. توسعه‌این شرکت‌ها درواقع چیزی نیست جز کامل شدن روندانباشت سرمایه[1] وتمرکز فزاینده آن‌که از نیاز به «رشد» مداوم‌اش ناشی‌می‌شود. این نیاز به‌رشد مداوم، خصوصیت ذاتی سرمایه است. «توسعه تولید سرمایه‌داری ایجاب می کند که برمیزان سرمایهٔ بکار گرفته شده دریك واحد صنعتی بطور مداوم افزوده شود، ورقابت سبب می‌شود که قوانین ذاتی‌سرمایه‌داری، به‌سان قوانینی که از خارج سرمایه‌داران را تحت فشار قرار می‌دهد، توسط هریك از آن‌ها احساس گردد. این قوانین،سرمایه‌دار را مجبورمی‌سازد که دائماً سرمایه را وسعت‌بخشد.» رشد در این مفهوم بدان معنی است که بخشی از «ارزش اضافی»[2] که از عملکرد یك واحد سرمایه در یك دوره معیین حاصل می گردد، در دوره بعدبه‌سرمایه افزوده شود. هراندازه که سرمایه بیشترباشد، میزان ارزش اضافی که از آن بدست می‌آید بیشتر است، و بهمان نسبت‌نیز سبب رشد بیشتری می گردد.

این روند رشد و گسترش، ابتدا به‌تراکم و تمرکز سرمایه در سطح ملی انجامید. «این تراکم، تقلیل اساسی تعداد سرمایه‌های مختلفی را که بایکدیگر دررقابت بودند، موجب گشت، تا آنجا که تمامی‌شاخه‌های صنعت زیر سلطهٔ مشتی «تراست»، شرکت و انحصارات درآمد. نتیجه آنکه گرایش به‌رقابت ونیز گسترش بازار داخلی محدود گردید

← به‌درجات مختلف تراکم یافته‌اند. به‌عبارت دیگر تمرکز عبارت است از: از بین‌بردن استقلال فردی سرمایه‌های دیگر و «سلب مالکیت از سرمایه‌دار، [و] تبدیل بسیاری سرمایه‌های کوچك به‌چند سرمایه بزرگ».

1. Accumulation of Capital 2. Surplus Value

و این امر ایجاد مازاد سرمایه و صدور فزایندهٔ سرمایه را موجب گشت...»[1]

علاوه برمشکل مازاد سرمایه، که از دیدگاه برخی متفکران، ازدلائل اصلی خروج سرمایه از کشورهای متروپل محسوب می‌شود، «گرایش نزولی نرخ سود»[2] نیزعامل عمدهٔ دیگری است که سرمایه‌دار رامجبور به‌جستجو برای یافتن فرصت‌های مناسبتری برای سرمایه گذاری می‌نماید. این گرایش نزولی نرخ‌سود که براثربالا رفتن «ترکیب‌ارگانیك سرمایه»[3] (که خود از بالا رفتن میزان سرمایهٔ ثابت[4] به‌نسبت میزان سرمایه متغیر[5] متأثر می گردد) ایجاد می‌شود، سرمایه‌دار را ناچار می‌سازد که درجهت پایین آوردن ترکیب ارگانیك سرمایه تلاش‌ورزد و «نرخ ارزش اضافی» (یعنی نسبت ارزش اضافی به سرمایه متغیر) را افزایش دهد. از آنجا که چنین‌کاری در درون کشور متروپل که‌هزینهٔ اقلام سرمایهٔ ثابت (ماشین‌آلات، تکنولوژی، تأسیسات، مواد خام، و غیره) از یك طرف وهزینه سرمایهٔ متغیر (دستمزد کارگر) از طرف دیگرروبه‌افزایش است، میسر نیست، سرمایه‌دار ناگزیر به‌نقاطی‌جلب می‌شود که ترکیب ارگانیك سرمایه به‌نسبت پایین‌تر باشد.

برخی دیگر، دلیل صدور سرمایه را در ساخت انحصاری صنعت جستجو می کنند وضمن آنکه دلائل بالا را تا حدی مورد تردید قرار

1. Mandel (1975)
2. Falling Tendency of the rate of profit.
3. Organic Composition of Capital.
4. Constant Capital 5. Variable Capital

می‌دهند، علت اصلی را به‌سادگی در این می‌دانند که سرمایه به‌هر کجا که فرصت‌های پرسودتری وجود داشته باشد جلب می‌شود.

در کل روند توسعه سرمایه‌داری و خروج سرمایه از کشورهـای متروپل، مراحل و دوره‌های گوناگونی تشخیص داده‌اند. پولانزاس[1] به‌سه دوره اشاره می کند: نخست، «مرحله انتقالی» که از اواخر قرن نوزده آغاز و تا عصر بین دوجنگ ادامه می‌یابد و این مرحله‌ای‌است که در آن تعادلی ناپایدار[2] بین‌سرمایه‌داری رقابت آزاد وسرمایه‌داری انحصاری وجود دارد، و شیوه تـولید سرمایه‌داری بـه‌سوی «خارج» گسترش یافته سلسله زنجیر[3] امپریالیستی را پایه‌ریزی مـی کند. سپس مرحلهٔ «قوام یافتن مرحلهٔ امپریالیستی، از عصر مابین دو جنگ آغاز می گردد وطی آن سرمایه‌داری انحصاری خودرا برسرمایه‌داری‌رقابت آزاد مسلط می‌سازد. مرحله سوم، مرحله‌ای است کـه از پایان جنگ جهانی‌دوم به‌این‌سو رادربرمی گیرد. دراین‌مرحله روابط بین«متروپل» و «قمر» دگرگون می‌شود وطی آن دیگر شیوهٔ تولید سرمایـه‌داری سلطه خود را به‌سادگی از «خارج» و از طریق «تولید مجدد»[4] روابط وابستگی، براین شکل بندی‌ها اعمال نمی کند، بلکه استیلای خود را بطور مستقیم دردرون آن‌ها پایه گذاری می کند. دراین مرحله تراکم بین‌المللی سرمایه به‌تمرکز بین‌المللی آن می‌انجامد وشرکت‌های‌چند ملیتی بعنوان عمده‌ترین شکل سازمانی سرمایهٔ بزرگ‌ظاهرمی گردند.

1. Poulantzas (1974) pp.149-151
2. Unstable Equilibrium 3. Chain
4. Reproduction

در این مرحله است که سرمایه در تمامی ابعاد و اشکال خود اعم از تجاری، صنعتی و مالی، بین‌المللی می‌شود. رشد زیاد عوامل[1] تولید دربسیاری بخش‌ها به‌حدی رسیده که دیگر تولید در مقیاس ملی‌مقرون به‌صرفه نیست، و این نه‌تنها بخاطر محدود بودن بازار داخلی، بلکه بخاطر آن است که برای تولید بسیاری از محصولات، حجم بزرگی از سرمایه باید به‌جریان افتد.[2] امروزه «حداقل ظرفیت مطلوب»[3] تولید برای بسیاری محصولات به‌حدی است که لااقل بازار چندین کشوررا زیر پوشش قرار می‌دهد. امروزه‌یك ماشین مخصوص بـه‌تنهایی قادر است برای متجاوز از ده میلیون مصرف کننده کبریت تولید کند و یا ماشین دیگری برای ۲۵ میلیون مصرف کننده لامپ برق یك پالایشگاه نفت می‌تواند مصرف متجاوز از پانزده میلیون مصرف کننده را تأمین کند. یك کوره مدرن امروز می‌تواند آهن کافی برای جامعه‌ای‌متجاوز از یك میلیون تن را تأمین کند. یك کارخانـهٔ ذوب‌آهن نیازهای یك جامعهٔ دو تا سه میلیونی، ویك کارخانهٔ نورد نیازهای یك جامعهٔ‌بیست میلیونی را تأمین می کند.[4] برای کشوری نظیر سوئد، بازار داخلـی تنها سی‌درصد ظـرفیت مطلوب کارخانه تـولید سیگار، پنجاه درصد تولیدیخچال، و هفتاد درصد تولیدآبجو را می‌تواند به‌خوداختصاص دهد وبه‌این‌ترتیب است که‌بین‌المللی‌شدن‌نیروهای تولیدی، زیرساخت

1. Factors
2. Mandel (1975) PP,316-323
۳. Minimal Optimum Capacity - حداقل‌ظرفیت مطلوب برای تولید حدی است که اگر از آن میزان کمتر تولید شود هزینه‌های هر واحد تـولید رو به‌افزایش می گذارد.
۴. Brown (1965) نقل شده Mandel (1975)

لازم را برای بین‌المللی شدن سرمایه فراهم می‌آورند.

نظریه‌پردازان طرفدار اقتصاد بازار، مسئلهٔ گسترش شرکت‌ها را ضمن تأیید ضمنی نیاز به‌رشد، از دیدگاه‌های دیگری مطرح کرده‌اند. عده‌ای معتقدند که علاوه‌بر منفعت طلبی، دلیل سرمایه‌گذاری بین‌المللی، دست‌یابی به‌سهم بزرگی از بازار جهانی به‌منظور کاهش مخاطرات ناشی از محدودیت‌های بازار داخلی و تأمین نیاز مداوم به‌رشد دائمی است.[۱] برمن[۲] دلیل این امر را درخصوصیت الیگوپولی صنعت جستجو می‌کند، یعنی خصوصیتی که سبب می‌شود شرکت نتواند سهم بازار داخلی خود را توسعه بخشد و به‌ناچار به‌سرمایه‌گذاری در خارج راغب می‌شود. رشد یك الیگوپولی در داخل محدود است به رشد بازار داخلی؛ وهرچند که یك شرکت می‌تواند علاوه برتنوع جغرافیایی،[۳] با تنوع تولید محصولات جدید،[۴] به‌رشد خود ادامه دهد، معهذا این رشد کماکان محدود می‌ماند. توگندات،[۵] اشاعهٔ حمایت از تولیدات داخلی[۶] و وضع تعرفه‌ها را یکی از دلائل عمدهٔ رشد شرکت‌ها و سرمایه‌گذاری بین‌المللی می‌داند. چاندلر رشد شرکت‌ها را ازطریق تکیه برساخت سازمانی داخلی آن‌ها شرح می‌دهد و الخ.

اما مشهورترین این دسته از نظریه‌پردازان، که تلاش کرده نظریه ظاهراً جامع‌تری را در این زمینه معرفی کند ونشان دهد که چگونه و

1. U.N. Report (1973) P,28
2. Behrman (1969) P,6
3. Geographic diversification
4. Product diversification
5. Tugendhat (1971)
6. Protectionism
7. Chandler (1968)

چرا شرکت‌ها به‌سرمایه گذاری بین‌المللی روی‌می آوردند، ورنون[1] است که نظریهٔ «سیکل حیات کالا»[2] را ارائه داده است. بطور خلاصه، او سیکل حیات کالا را در چهار مرحله مشاهده می کند: در مرحلهٔ اول محصول جدیدی ابداع و به‌بازار داخلی عرضه می‌شود. در مرحلهٔ دوم بازار داخلی اشباع می‌شود و محصول به‌ترتیب به‌کشورهایی که «ساخت تقاضای»[3] بالایی برای آن محصول دارند، صادر می‌شود. در مرحلهٔ سوم که بازار خارج وسعت می گیرد، این محصول از طریق سرمایه گذاری مستقیم در کشورهای خارجی، به‌ترتیب در کشورهایی که «ساخت عرضهٔ»[4] بالاتری دارند، تولید می‌شود. در مرحلهٔ چهارم محصول تولید شده در کشورهای خارجی به‌کشوری که ازاصل تولید کننده آن محصول بوده، صادر می‌شود. این مراحل با آنکه در مورد بسیاری از صنایع از جمله صنعت اتومبیل‌سازی، تلویزیون‌سازی، نساجی وغیره مصداق دارند، تنها بیانگر رویدادهای تحولات تولید این صنایع در سطح جهانی است ولی دلائل اساسی بین‌المللی آن تولید را بیان نمی کنند.

درهرحال، برکنار از دلائل بین‌المللی شدن سرمایه، امروزه‌اهمیت سرمایه گذاری خارجی برای شرکت‌های چند ملیتی به‌حدی است که بدون آن بسیاری از آن‌ها قادر به‌ادامهٔ حیات خود نخواهند بود. برای‌نمونه، نستله[5] ۹۷٪ کل درآمد خود را خارج از سویس به‌دست

1. R. Vernon 2. Product life cycle
3. Demand Structure 4. Supply Structure
5. Nestle

می‌آورد و آکزو[1] ۸۸٪ فروش خود را از خارج از هلند تأمین می‌کند.[2] بیش از ۳۰٪ منافع شرکت‌های انگلیسی از عملیات خارجی آن‌ها به‌دست می‌آید. بررسی انجام شده از ۳۴۲ شرکت بزرگ امریکایی، نشان می‌دهد که این شرکت‌ها ۲۵٪ درآمد خود را از شرکت‌های وابسته خود در خارج به‌دست می‌آورند.[3] شرکت‌های نفتی پنج «خواهران» امریکا، درسال ۱۹۷۳ بیش از دو سوم منافع خود را از خارج به‌چنگ آوردند،[4] الخ...

1. Akzo
2. Duerr and Roach (1973) P,75
3. Dunning (1974) P,14
4. Sampson (1975) P,111

## ۳. تقسیم کار جدید جهانی وتغییرات الگوی سرمایه‌گذاری

بین‌المللی‌شدن سرمایه‌و گسترش انقلاب تکنولوژیك (که اهمیت‌مواد خام سنتی را تقلیل و بارآوری کشاورزی را افزایش داد)، همـراه با فراهم آمدن فرصت‌های جدید برای سرمایه‌گذاری مطمئن وپرسوددر کشورهای پیشرفته صنعتی، زمینهٔ تغییر تدریجی تقسیم کار جهانی را فراهم آورد. امـروزه به‌جای تقسیم کار قدیمی جهان (کـه طی آن مستعمره‌ها از یك سو تأمین کننده مواد اولیه معدنی و کشاورزی‌برای کشورهای متروپل بودند، و از سوی دیگربازار کالاهای مصرفی‌تولید شده‌توسط آن‌ها)، تقسیم کارجدیدی درسطح‌جهانی‌به‌وجود آمده‌است.

در جهان سرمایه‌داری امروز به‌جای وجـود جـوامع کشاورزی از یکسو و جوامع صنعتی از سوی دیگر، و به‌جای تولید کنند گان مواد خام از یکسو و تولید کنند گان کالاهای ساخته شده ازسوی دیگر، با تقسیم کاری مواجه‌ایم که در آن تولیداتی کـه به‌دانش و مهارت‌های بسیارپیچیده ودقیق نیازدارند در کشورهای‌صنعتی سرمایه‌داری‌متمرکز می‌شوند[1] وصنایع‌مصرفی سبك‌در کشورهای اقماری تمرکز می‌یابند.

1. Adams (1975) P,96

نیز بنابراین تقسیم کار، همان‌طور که «سنتس»[1] اشاره‌می کند، به‌تدریج مشاغل پیچیده نیازمندبه‌مهارت بسیار، در متروپل ومشاغل نیمه ماهردر قمر متمرکــز می‌شود.[2] او همچنین مشخصهٔ اساسی تقسیم کار جدید جهانی را دروجود کشورهای تولید کننده تکنولوژی صنعتی‌وتحقیقات علمی از یك سو و کشورهای مصرف کننده این تکنولوژی از ســوی دیگر جستجو می کند.

الگوهای جدید سرمایه گذاری براساس چنین تقسیم کار جدیدی‌در سطح جهانی بــه‌وجود آمده‌اند. شناخت این الگوها بــرای شناخت تأثیر عملیات شرکت‌ها بر کشورهای در حال تــوسعه بسیار ضروری است.

در دورهٔ استعمار، چه در کشورهای مستعمره و چــه در کشورهای نیمه‌مستعمره، الگوی سرمایه گذاری عمدتاً عبارت بود از «تولیدمواد اولیه»[3] «برای صادرات»[4] و این سرمایه گذاری بنا به‌ماهیت فعالیت‌ها، بیشتر «کاربر»[5] بود. درحالی که، چنانچه خواهیم دید، الگوی جدید سرمایه گذاری‌جهانی در این کشورها عبارت است از «تولید کالاهای

1. Szentes (1970) P,9

۲. البته این نظر مورد تردید برخی از نظریه‌پردازان دیگر قرار گرفته. ازآن جمله «بریورمن» (Braverman) را می‌توان نمونه دادکه درکتاب‌برجستهٔ خودبه‌نام کارگر و سرمایهٔ انحصاری نشان می‌دهد به تدریج کـه اتوماسیون گسترش می‌یابد، سطح مهارت‌ها تا حد معینی بالا می‌رود و پس ازآن کاهش می‌یابد.

3. Primary Producing

4. Export Oriented

5. Labour Intensive

مصرفی»[۱]، با هدف «جانشین‌سازی واردات»[۲] و عمدتاً «سرمایه‌بر»[۳] است.

البته توزیع میزان سرمایه‌گذاری در بخش‌های مختلف در کشور-های درحال توسعه، هنوز در بسیاری موارد نمایانگر همان الگوی قدیمی است. سرمایه‌گذاری در بخش‌های استخراجی، کشاورزی و خدمات عمومی هنوزمعادل حدود دو سوم مجموع کل سرمایه‌گذاری مستقیم را شامل می‌شود.[۴] در بعضی مناطق این رقم حتی بیش از این است. برای نمونه‌درخاورمیانه، نفت‌حدود ۹۰٪ مجموع‌سرمایه گذاری خارجی را به‌خود اختصاص می‌دهد.[۵] هنوز چه بسیار کشورهاهستند که اقتصادشان عمدتاً متکی به‌معدن است، از آن جمله موریتانی، گینه، اکوادور و بسیاری کشورهای دیگر را می‌توان یاد کرد که عمدتاً به‌تولیدسنگ‌آهن، بوکسیت، وغیره اتکا دارند.[۶] بررسی‌های دیگر نیزتأیید می‌کنندکه الگوی سرمایه‌گذاری در مواد اولیه تاحدی بدون تغییر باقی مانده است. «ترنر»[۷] نشان می‌دهد که تنها ۲۲٪ کل سرمایه‌گذاری خارجی در کشورهای درحال توسعه به‌بخش صنعت اختصاص یافته، حال‌آنکه ۴۶٪ درنفت و۳۲٪ درمعادن‌سرمایه گذاری شده‌است. البته‌توزیع‌سرمایه گذاری دربخش‌های مختلف، درهرمنطقه

1. Consumer good Producing
۲. Import Substitution: (تولید داخلی همان کالاهایی که قبلاازخارج وارد می‌شده).
3. Capital Intensive
4. U.N. (1973) P,109
5. OECD (1972)
6. Amin (1973) P,76
7. Turner (1971) P,105

وضعیت متفاوتی گرفته است. مثلاً در امریکای جنوبی ۲۸٪ از سرمایه‌گذاری خارجی درنفت و۳۹٪ در کارخانجات تولیدی‌متمرکز شده، حال آنکه این ارقام برای افریقا به‌ترتیب عبارتند از ۳۹٪ برای نفت و ۱۹٪ برای کارخانجات.[۱]

به‌هرحال این الگو، همان‌طور که قبلاً اشاره شد، درجهت افزایش سرمایه‌گذاری در صنایع تولیدی درحال تغییر است. مثلاً در مورد شرکت‌های امریکایی، ضمن آنکه بین سال‌های ۵۵-۱۹۵۱، ۲۲٪ سرمایه‌گذاری به‌بخش استخراجی اختصاص یافته بود، در ۱۹۶۹، سهم این بخش به ۱/۷٪ تقلیل یافت. از سوی دیگر ضمن آنکه سهم صنایع تولیدی از این سرمایه‌گذاری در همان سال‌های ۵۵-۱۹۵۱، معادل ۱۶/۷٪ بود، این رقم در۱۹۶۹ به ۳۶/۵٪ افزایش پیدا کرد.[۲]

سرمایه‌گذاری در صنایع در کشورهای درحال توسعه، عمدتاً در جهت«جانشین‌سازی واردات» ودرصنایع سبك مصرفی ازجمله‌صنایع غذایی، آشامیدنی، منسوجات، کفش، اثاثه و وسایل منزل متمرکز است.[۳] این‌صنایع کلاً درجهت‌تأمین نیازهای قشرهای میانه‌وپردرآمد جمعیت این کشورها است.

۱. OECD (1972). دراغلب کشورهای افریقایی، امریکای مرکزی‌وجنوبی و خاورمیانه (الجزایر، نیجریه، زامبیا، جامائیکا، پرو، کویت و غیره) سرمایه‌گذاری خارجی عمدتاً در بخش استخراجی است، حال آنکه درکشورهایی‌که زیرساخت صنعتی توسعه یافته‌تری دارند (آرژانتین، برزیل، مکزیك،هند وغیره) این سرمایه‌گذاری بیشتر درکارخانجات تولیدی‌متمرکز گشته است. U.N. (1973) P,19.

2. Vernon (1972) PP,165-6

3. Chudson (1973) P,146, Arrighi (1973) P,111

علاوه بر بخش‌های صنایع مصرفی، در بعضی موارد سرمایه گذاری صنعتی به‌سوی بخش‌های تولیدی کالاهای واسطه از جمله سیمان، مواد معدنی غیر فلزی و نیزمحصولات شیمیایی و پتروشیمی سوق‌داده شده‌اند. فرآوردن[1] محصولات معدنی که عمدتاً هدف آن صادراتی است، نیز در برخی کشورها مورد توجه بیشتر سرمایه‌های خارجی قرار گرفته است.[2]

خصوصیت دیگر الگوی سرمایه گذاری شرکت‌ها در کشورهای درحال‌توسعه، نوع خاصی ازسرمایه گذاری صنعتی است که‌اصطلاحاً به«سکوی صادرات»[3] معروف شده است. این نوع سرمایه گذاری‌تنها برای صادرات و درجهت تأمین تقاضاهای بازار خارجی به‌کار گرفته می‌شود. گاه مواد خام این صنایع از یك‌کشور وارد می‌شود و پس از فرآوردن در کشور میزبان، به کشور سومی صادر می گردد. به‌این ترتیب رابطهٔ این قبیل صنایع با اقتصاد کشوری که در آن استقرار یافته‌اند فقط یك اتصال فیزیکی است وکم وکیف آن کلاً متکی به استراتژی شرکت بنیانگذار این صنعت است.

جنبهٔ مهم دیگر این سرمایه گذاری در این است که شرکت‌هابه‌هیچ روی علاقه‌ای به‌سرمایه گذاری در صنایع سرمایه‌ای[4] در کشورهای درحال توسعه ندارند. این امر هم به‌دلائل فنی وهم به‌دلائل اقتصادی-سیاسی است. سرمایه گذاری درصنایع سنگین، بسیار پرهزینه است‌و برکنار از ضرورت تولید درمقیاس وسیع، به‌وجود زیرساخت‌صنعتی

1. Processing
2. UNESCO (1969) P.27
3. Export Platform
4. Capital goods Producing

گسترده‌ای نیاز دارد. گذشته از آن، برگشت سرمایه تنها دربلندمدت امکان‌پذیر است. امادلیل عمده عدم سرمایه‌گذاری در این بخش‌های صنعتی بیشتر به‌ساخت الیگوپولی کشورهای پیشرفته سرمایه‌داری که علاقه‌ای به‌بوجود آوردن رقبای جدید ندارند، مربوط می‌شود. (الیگوپولی‌ها با تقلیل میزان انحصار خود برصنایع سبك مصرفی، و اجازه تأسیس این قبیل صنایع رقبای جدیدی برای خود بوجودنمی‌آورند، بلکه بازار جدیدی برای ماشین‌آلات وصنایع سرمایه‌ای خود ایجاد می‌کنند. اما با تأسیس صنایع سرمایه‌ای، رقبای جدیدی وارد میدان اقتصاد جهانی می‌شوند و درنتیجه موقعیت انحصاری‌شرکت‌ها تضعیف می‌شود).

خصوصیت مهم دیگر این الگوی سرمایه‌گذاری، میزان‌سرمایه‌بر بودن صنایعی است که در این کشورها توسط شرکت‌های چندملیتی تأسیس می‌شوند. یك بررسی انجام شده از ۲۵۷ واحد صنعتی در امریکای لاتین، نشان می‌دهد که تعداد کارگرانی را که شرکت‌های خارجی (برای تولید ارزشی معادل ۱۰هزار دلار) به کار می‌گیرند، تقریباً نصف‌تعداد کارگران شرکت‌های مشابه داخلی است.[۱] این‌روند به‌سرعت درحال گسترش است. «مولر»، با اشاره به‌مطالعه‌ای که در کلمبیا انجام گرفته، نشان می‌دهد که در ۱۹۶۰ در صنایع شیمیایی برای هر۱/۶۳ واحد سرمایه، یك واحد کارگر استفاده می‌شده، حال‌آنکه در ۱۹۶۷ درازاء هر۴/۲۵ واحد سرمایه، یك واحد کارگر به‌کار گرفته شده است.

1. Muller (1973) P,133

براین قاعده استثناهایی نیز وارد است، و در مواردی مشاهده می‌شود که این شرکت‌ها از تکنولوژی کاربر استفاده می کنند. البته این حالات بیشتر درمواردی روی می‌دهد که‌شرکت‌ها بخواهندماشین آلات کهنه و تکنولوژی منسوخ شده خود را که ماهیتاً کاربر هستند به‌این کشورها بفروشند.[۱]

چنین الگوی سرمایه گذاری که به‌برخی خصوصیات اصلی آن در بالا اشاره شد، برساخت صنعتی و اقتصادی این کشورها تأثیرهای شگرفی‌می گذارد. بطور کلی این الگو، نوع «صنعتی‌شدن» خاصی‌را به‌دنبال دارد که با صنعتی شدن کشورهای غربی از بسیاری جهات در اساس متفاوت است و در قسمت بعدی این نوشته اجمالاً به‌آن اشاره خواهد شد.

۱. برای نمونه یك شرکت امریکایی تولیدکننده منسوجات درایجاد تأسیسات یك کارخانهٔ نساجی ۵/۷ میلیون دلاری در نیجریه مشارکت نمود و بابت آن ۱۲۰ هزار دلار نقداً سرمایه‌گذاری کرد و مابقی «مشارکت» عبارت‌بود از واگذاری یك کارخانهٔ نساجی قدیمی چهل‌ساله به‌قیمت ۱/۷ میلیون‌دلار ودر ازاء آن کنترل ۷۰٪ سهام را دراختیار گرفت. Turner (1973) P,53

## ۴. الگوی مالکیت ومشارکت شرکت‌ها درکشورهای توسعه نیافته.

شرکت‌های چند ملیتی، شعب وشرکت‌های وابسته خود در کشورهای درحال‌توسعه را بطرق مختلف کنترل می کنند. این کارازطریق‌مالکیت کامل،[1] مالکیت اکثریت سهام[2] و یا از طریق سرمایه گذاری مشترك[3] ومالکیت اقلیت سهام صورت می گیرد. مالکیت کامل به‌این معنی‌است که شرکت مادر بیش از ۹۵ درصد سهام با حق رأی را در اختیار داشته باشد. مالکیت اکثریت ۵۰ تا ۹۴ درصد ومالکیت اقلیت ۵تا۴۹ درصد سهام را در اختیار این شرکت‌ها قرارمی‌دهد.

اغلب این شرکت‌ها مالکیت‌کامل ومالکیت اکثریت سهام‌راترجیح می‌دهند. برای نمونه بیشتر شرکت‌های امریکایی، با مالکیت کامل و یا مالکیت اکثریت، شرکت‌های تابعه خود را کنترل می کنند. یك بررسی انجام شده از۱۸۷ شرکت امریکایی نشان می‌دهد که درسال‌ های ۱۹۳۹، ۱۹۵۷، و ۱۹۶۷، به‌ترتیب ۶۷/۶%، ۶۵/۹%، و۶۰/۶%

1. Complete Ownership 2. Majority Ownership
3. Joint Venture

شرکت‌های وابسته به‌شرکت‌های مادر امریکایی در کشورهای درحال توسعه بـا مالکیت کامل و ۱۴/۱%، ۱۶/۸%، و ۲۰/۱% با مالکیت اکثریت اداره می‌شوند، درحالی که تنها در ۴/۳%، ۶/۹%، و ۱۱/۱% موارد با مالکیت اقلیت کنترل می‌شوند.[۱] بررسی دیگری که ازیکصد شرکت بزرگ درمکزیك به‌انجام رسیده نشان می‌دهد که ۵۶% آن‌ها با مالکیت کامل توسط شرکت‌های خارجی کنترل می‌شوند.[۲]

البته میزان مالکیت سهام بسته به‌نـوع شرکت و نـوع فعالیت آن متفاوت‌است. شرکت‌هایی‌نظیر«آی.بی.ام»، «جی.ام» و«داو کمیکال»[۳] از هرگونه مشارکت، حتی در کشورهای پیشرفته صنعتی، پرهیزمی‌کنند. برای نمونه «آی.بی.ام»، دولت ژاپن را قانع کرد که مالکیت کامل شرکت را بپذیرد.[۴] یا «جی.ام» حتی حاضر نشد بخش کوچکی ازسهام شرکت وابسته موفق خود، «هولدن»،[۵] را واگذار کند.[۶] ازنظر برخی‌کارشناسان، اتخاذ تصمیم درموردمیزان ودرصد مالکیت‌به‌عوامل مختلفی بستگی دارد. عده‌ای معتقدند کـه این تصمیم با«سیکل حیات کالا» مـی‌تواند مرتبط باشد. مثلاً در صنایع شیمیایی، شرکت‌ها در مراحل اولیه حیات کالا، اصراربرمالکیت‌کامل دارند و درمرحله‌بعدی کـه رقبای بیشتری وارد بازار رقابت شده‌انـد، شرکت‌ها حاضر به مشارکت می‌شوند. پاره‌ای بررسی‌ها نشان می‌دهد که شرکت‌ها در

1. U.N. (1973) P,156
2. Turner (1973) P,46
3. Dow Chemical
4. Turner (1971) P,107
5. Holden
6. Friedman & Beguin (1971) P,10

گذشته درفعالیت‌های «روبه‌مبداء»،[۱] بیشتر به‌مالکیت کامل علاقه‌داشتند، و بالعکس در فعالیت‌های «روبه‌مقصد»[۲] حاضر به‌قبول مشارکت می‌شدند، اما با ورود رقبای جدید از جمله برخی دولت‌های کشورهای درحال توسعه که کنترل بخشی از استخراج مواد اولیه خود را در دست گرفتند، شرکت‌ها توجه خود را به‌کنترل بیشتر عملیات «روبه مقصد» نیز معطوف نمودند.[۳]

این واقعیت که شرکت‌های چندملیتی بیشتر به‌مالکیت کامل و یا مالکیت اکثریت سهام علاقه‌مندند، به‌تدریج، با توجه به‌ایجاد زمینهٔ مناسب، دربسیاری از کشورهای درحال توسعه به‌سرمایه گذاری‌مشترك و مالکیت اقلیت نیز متمایل گشته‌اند. «ترنر» با اشاره به‌بررسی‌ای که درموردسرمایه گذاری مشترك درهندوپاکستان انجام شده، نشان‌می‌دهد که اکثریت شرکت‌های بررسی شده، با ادامهٔ سرمایه گذاری مشترك درکشورهای جهان سوم موافقند.[۴] او به‌بررسی دیگری نیز اشاره‌می‌کندونشان می‌دهد که ۸۵٪ شرکت‌های امریکایی سرمایه گذاری‌مشترك را به‌عنوان یکی از سیاست‌های اصلی خود پذیرفته‌اند.

علت نرمش سیاست شرکت‌های چند ملیتی در زمینهٔ سرمایه گذاری مشترك را باید در فوائد این نوع سرمایه گذاری در کشورهای‌درحال

۱. Upstream: اصطلاحاً به عملیات استخراج مواد اولیه و آماده‌سازی آن‌ها برای فرآوردن گفته می‌شود، این فعالیت‌ها را Backward Oriented نیز می‌نامند.

۲. Downstseam: اصطلاحاً به‌عملیات نهایی ساخت وحمل و توزیع وفروش فراورده‌ها گفته می‌شود. این فعالیت‌ها را Forward Oriented نیز می‌نامند.

3. Stopford & Wells (1972)  4. Turner (1973) P,117

توسعه جستجو کرد. این شرکت‌ها علاوه بر آنکه درشرایط‌ناشناخته، تمامی مخاطره ناشی از سرمایه گذاری را به‌تنهایی برعهده نمی گیرند و کشورمیزبان را نیز دراین مخاطره شریك می کنند، باسرمایه گذاری محدود، زمینهٔ نفوذ خود را در بازارهای بیگانه تدارك مـی‌بینند. از مزیت‌های جالب توجه این‌نوع مشارکت، «نامرئی»بودن شرکت و پنهان ماندن نفوذآن در کشور میزبان است. اگر دیروز نام‌ها وعنوان‌های شرکت‌های خارجی درکشورهای درحال توسعه احتمالا نوعـی نفوذ خارجی را در اذهان مردم کشورمیزبان مطرح‌می‌ساخت، امروز نام‌ها وعنوان‌های بومی، که شرکت‌های وابسته به‌شرکت‌های‌بزرگ خارجی، برای‌خود برمی گزینند، چنین‌تشخیصی‌را به‌مراتب دشوارتر ساخته است.

این شرکت‌ها، با همکاسه‌شدن با کشور میزبان، بخشی از «صنایع داخلـی» محسوب می‌شوند و از تـولیدات آن‌ها در مقابل واردات، «حمایت» می‌شود و در اغلب موارد این کشورها نمی‌توانند ازرقابت این شرکت‌ها به‌نفع خوداستفاده کنند.[۱] با مشارکت باکشور میزبان،

۱. Rweyemamu (1973) P,25. «روویه مامو» نظریه‌پرداز آفریقایی با اشاره به‌مورد سرمایه‌گذاری فیلیپس در تانزانیا، این نکته را بخوبی نشان می‌دهد. فیلیپس تا سال ۱۹۶۲ بازار مصرف رادیو درتانزانیا را از طریق واردات محصولات خود به‌آن‌کشور، عملاً در انحصار داشت، اما به‌تدریج این بازار را، در رقابت باماتسوشیتا (Matsushita) که رادیوهای مشابه ارزان‌تری به‌بازار عرضه می‌کرد، ازدست داد. فیلیپس برای از میدان به‌در بردن رقیب خود، موافقت دولت تانزانیا را نسبت به‌تأسیس یك کارخانـه مونتاژ رادیوکه از ۵۰٪ حمایت تعرفه‌ای برخوردار بود، جلب نمودوبه‌این ترتیب بازار از دست رفته را کلاً به‌دست آورد. البته شرکت ژاپنی هم که بالعکس بازار به‌دست آمده را از دست داده بود، موفق شد موافقت دولت ←

همانطور که «شیوجی»[1] نظریه‌پرداز برجسته آفریقایی در مورد آفریقا مشاهده می کند، شرکت‌های جهانی در برنده شدن قراردادهای‌دولتی و مناقصه‌ها وغیره از اولویت بهره‌مند می‌شوند و رقبای خود را کنار می‌زنندوبه‌این ترتیب، مشارکت‌بیش ازپیش به‌سودآنان تمام‌می‌شود.

نکته با اهمیت این است کـه در سرمایه گذاری مشترك و حتی در مواردی که شرکت خارجی اقلیت سهام را در دست دارد، کنترل‌مؤثر از دست آن شرکت خارج نمی‌شود. شرکت‌ها به طرق مختلف قادر به‌حفظ کنترل مؤثرخود هستند. برای نمونه شرکت‌های ژاپنی ـ که بیشتر علاقه‌مند به‌سرمایـه گذاری مشترك هستند ـ بـرای حفظ کنترل عملیات، دراغلب‌موارد مستقیماً مدیریت شرکت رادردست‌می گیرند. اما آنچه وجود کنترل مداوم ومؤثرشرکت را تضمین می کند،تسلط فنی و تکنولـوژیك شرکت خارجی است. پیر ژاله[2] در این مـورد می‌نویسد:

> سرمایه خارجی می‌داند کـه شرکت وابسته‌اش تنها بـا تکیه بـرحق امتیاز[3] خارجی، مواد اولیه و تدارکات خارجـی و سرمایه‌فنی‌خارجی قادراست به‌حیات‌خود ادامه‌دهد. سرمایهٔ بومی[4] با آنکه در اکثریت است، زندانی شریك خارجـی خوداست. سرمایه گذاری‌مختلط، شایدبدترین شکل‌استثمار

— را نسبت به‌مشارکت در تأسیس یك کارخانه باطری‌سازی برای رادیوبه‌دست آورد.

1. Shivji (1976) P,171 2. Jallee (1968) P,82
3. Patent 4. Indigenous

نو امپریالیستی است، چرا که سرمایه بومی کشور میزبان‌را
محبوس کرده آن را غیرملی[1] می کند.

طریقهٔ دیگری که این شرکت‌ها کنترل مؤثر خود را، با وجود داشتن اقلیت سهام، می‌توانند حفظ کنند، این است که سهام باحق‌رأی را بین تعداد زیادی افراد وسهام‌داران کوچك تقسیم می کنند. بنابراین حتی اگر اکثریت سهام هم به‌این ترتیب توزیع شود، هیچ سهام‌دار خارجی به‌تنهایی قادر به‌مقابله با سهام اقلیت شرکت اصلی نیست و امکان تجمع و توافق بین این سهام‌داران منفرد نیز بسیار کم و بعید به‌نظر می‌رسد.[2]

از این‌رو است که «کاردوسو»،[3] از نظریه‌پردازان برجسته برزیلی، قاطعانه‌نتیجه گیری می کند که «بین اینکه یك‌شرکت صنعتی کلاً متعلق به‌خارجیان باشد ویااینکه‌به‌آن گروه سرمایه‌داران برزیلی که‌باشرکت‌های خارجی مشارکت دارند، تعلق داشته باشد، تفاوت چندانی‌وجود ندارد، چرا که درهرحالت، آن‌ها به‌ساخت‌های بازار، سرمایه گذاری و مراکز تصمیم گیری که درخارج از کشور وابسته قرار دارد، پیوسته شده‌اند».

شاید به‌این دلائل است که شرکت‌ها در بعضی موارد چندان‌از«ملی شدن»[4] وحشتی ندارند، چرا که به‌هرحال قادرند شرکت وابسته‌خود را به‌شکل مؤثری کنترل نمایند. برای نمونه در مورد تانزانیا که سیاست‌های «سوسیالیستی» دولت به «ملی‌شدن» سرمایه‌های خارجی

1. Denationalize 2. Barnet & Muller (1974) P,64
3. Cardoso (1973) P,146 4. Nationalization

انجامید، تقریباً تمامی شرکت‌های خارجی (به استثناء شرکت کفش «باتا») مشارکت با دولت تانزانیا را پذیرفتند و از آنجا که دولت‌قادر به‌اداره شرکت‌های ملی‌شده نبود به‌ناچار باشرکت‌های مادر قرارداد-هایی مبنی برواگذاری مدیریت به‌آن‌ها منعقد ساخت. از طریق همین قراردادهای مدیریت، که تا ۵۰٪ سود سهام را نیز بـرای شرکت‌ها به‌همراه داشت، آنها قادر گشتند کنترل مؤثر فعالیت‌های شرکت«ملی شده» وابسته را در دست گیرند.

نکتهٔ جالب تـوجه اینکه، دربرخی مـوارد، مالکیت اکثریت سهام توسط کشور درحال توسعه به‌ضرر آن کشور تمام می‌شود. شرکت-های چند ملیتی، هنگامی که اکثریت سهام را در دست خود دارند، و به‌این ترتیب مالك تمام عیار شرکت وابسته خـود در خارج هستند، خدمات‌پشتیبانی و سرویس‌های فنی ومدیریت موردنیاز این‌شرکت‌ها را با نازل‌ترین هزینه ممکن در اختیار آن‌ها قرار می‌دهند و گاهـی هزینهٔ تکنولوژی واگذار شده را نیز به‌حساب سرمایه‌گذاری منظور نمی‌کنند. از آن‌مهمتر، این شرکت‌های وابسته اختیار صادرات‌دارند و از این‌رو امکـان رشد و سودآوری آن‌هـا بسیار زیاد است. اما در صورتی‌که شرکت مادر اقلیت سهام را در این شرکت‌هـا در دست داشته باشد، آنگاه خدمات پشتیبانی وسرویس‌های‌فنی ومدیریت‌مورد نیاز آن‌ها را با هزینهٔ بسیار گزافی تأمین‌می‌کند وتکنولوژی‌واگذاری را بسیار گران می‌فروشد، چراکه درصورت مالکیت اقلیت سهام منبع اصلی درآمد شرکت مادر «سود سهام»[1] نیست واین کمبود درآمدرا

1. Dividend

از طریق فروش خدمات و تکنولوژی جبران می‌نماید.[۱] ازاین مهمتر، درصورتی که شرکت مادر ازنظر مالکیت سهام دراقلیت باشد، حق صادرات را، از طریق گنجاندن شرط‌بازدارنده[۲] در قرارداد ازشرکت وابسته سلب می کند.[۳]

آخرین نکته‌ای که در رابطه با الگوی مالکیت باید به‌آن توجه داشت، این است که ثبت سهام[۴] در یك کشور، لزوماً به‌معنی مالکیت سهام توسط آن کشور نیست. برای نمونه چگونگی عملکردشرکت «فالکون بریج»[۵] در کانادا، نمونهٔ جالبی است از این ظاهرفریبنده.[۶]

۱. مطالعات انجام شده توسط وزارت بازرگانی امریکا در ۱۹۷۲ نشان می‌دهد که شرکت‌های وابسته، درصورتی‌که با سرمایه‌گذاری مشترك به‌وجود آمده باشند، نسبت به‌شرکت‌هایی که‌کلاً به‌شرکت مادرخارجی متعلق‌اند، بدهکاری بیشتری دارند. گزارش سازمان ملل نیز- U.N.(1973),P35- نشان می‌دهد که شرکت‌های وابسته با اکثریت سهام سود بیشتری از شرکت‌های با اقلیت سهام نشان می‌دهند وعلت‌این امررابه‌حساب گذاشتن هزینهٔ‌سنگینتر تکنولوژی توسط شرکت مادر می‌داند.

2. Restrictive Clause

۳. بررسی‌های انجام شده توسط «وایت‌ساس» (Vaitsos) - نقل شده در Turner (1973) P,55- نیزنشان می‌دهدکه درکلمبیا شرکت‌های وابسته با مالکیت اکثریت شرکت مادر، آزادی صادرات دارند، حال آنکه‌شرکت‌های وابسته با سرمایه‌گذاری مشترك، از این حق محرومند.

4. Share Registery 5. Falconbridge

۶. «فالکون بریج» در گزارش سالانهٔ خود اشاره می‌کند که «در ۳۱ دسامبر ۱۹۷۳، جمعاً ۱۱۱۰۴ سهام‌دار وجود داشتندکه سهام ۸۳۴۱تای آن‌ها در کانادا به‌ثبت رسیده بود و ۴،۴۹۹،۴۱۶ سهم (معادل ۹۰٪ سهام) را در اختیار داشتند.» اما این‌گزارش اشاره نمی‌کندکه سهام ثبت‌شده درکانادا، لزوماًسهام‌سهام‌داران‌کانادایی نیست ومثلاً یکی ازاین «سهام‌داران» کانادایی» شرکت «ماکینتایر ماینز» (McIntyre Mines) است که خود یکی از شرکت‌های وابسته «سوپریوراویل» (U.S. Superior Oil) است که ۳۷٪ سهام همگانی «فالکون بریج» را درکانادا در اختیار دارد:

Deverell,et,al, (1975) P,171

# ۵. اهمیت اقتصادی کشورهای توسعه نیافته برای شرکت‌های چند ملیتی

با آنکه شرکت‌های چندملیتی بیشتر علاقه‌مند سرمایه گذاری در کشورهای صنعتی غرب هستند،[۱] وبعداز جنگ جهانی دوم نیزسرمایه گذاری درکشورهای درحال توسعه به‌طور نسبی کاهش یافته[۲] است، باوجود این کشورهای درحال توسعه برای این شرکت‌ها اهمیت خاص و فزاینده‌ای دارند.[۳] البته تمام کشورهای درحال توسعه توجه شرکت‌ها

۱. یک بررسی انجام شده توسط مجله فورچون (*Fortune*) در۱۹۶۹، نشان می‌دهد که از ۴۰۰ شرکت بزرگ امریکایی، ۶۹٪ علاقه‌مند به‌سرمایه گذاری درکشورهای صنعتی‌غرب، ۹٪ علاقه‌مند به‌سرمایه گذاری در کشورهای درحال توسعه، و ۲۲٪ علاقه‌مند به‌سرمایه گذاری درهردو بوده‌اند.

۲. مثلاً در ۱۹۴۶، ارزش دفتری سرمایه گذاری مستقیم امریکا در امریکای لاتین سه‌برابرمیزان سرمایه گذاری این کشوردراروپا بود، اما درسال۱۹۶۷، مجموع این سرمایه گذاری در امریکای لاتین کمی بیش از نیمی از میزان مجموع سرمایه گذاری در اروپا بود. Turner (1971) P,105

۳. اهمیت این کشورها برای اقتصاد کشورهای مختلف غربی وشرکت‌های‌وابسته به‌آن‌ها متفاوت است. مثلاً هلند ۷۵/۴٪ کل سرمایه گذاری مستقیم خارجی خود را درکشورهای درحال توسعه سرمایه گذاری کرده است، درحالی که این رقم برای امریکا ۲۸/۱٪، انگلستان ۳۷/۶٪، فرانسه ۴۴/۸، کانادا ۳۹٪، ژاپن ۴۸٪، دانمارک ۱۵/۴٪ وغیره. U.N. (1973) P,149

را به‌طوریکسان به‌خود جلب نمی کنند. به‌استثنای مواد اولیه‌استراتژیك که این شرکت‌ها در هرحال در استخراج و فراوردن آن سرمایه گذاری می‌نمایند، تصمیم به‌سرمایه گذاری در این کشورها به‌عوامل و شرایط خاصی بستگی دارد (از جمله وجود بازارمصرف نسبتاً بزرگ داخلی ومنطقه‌ای، وجود زیرساخت صنعتی واقتصادی نسبتاً پیشرفته،[1] وجود نیروی کار ارزان و غیر متشکل، ایمنی سرمایه وثبات‌سیاسی و بالاخره‌وجود امتیازات‌حمایتی، تخفیف‌های مالیاتی وحق‌خارج کردن سود وغیره) که عدم وجود آن‌ها باعث می‌شود شرکت‌ها به‌رغم تلاش‌های «ترغیب»آمیزاین دولت‌ها از سرمایه گذاری دراین کشورها سر باز زنند.

سرمایه گذاری در این کشورها سود سرشاری برای این شرکت‌ها به‌همراه دارد. آمار و ارقام نشان می‌دهد که در سال‌های ۱۹۶۵ تا ۱۹۶۸ نسبت‌درآمد شرکت‌های امریکایی در کشورهای درحال‌توسعه دوبرابر نسبت درآمد مشابه آن‌ها در کشورهای صنعتی غرب بوده است.[2] آمار وزارت بازرگانی امریکا بین سال‌های ۱۹۴۶ تا ۱۹۶۷، گواهی‌می‌دهد که شرکت‌های امریکایی ۵۴۱۵ میلیون دلار درامریکای لاتین سرمایه گذاری مستقیم کردند، و در مقابل ۱۴۷۷۵ میلیون دلار سود از این کشورها خارج کردند و ۴۴۲۴ میلیون دلار آن‌رامجدداً

۱. به‌همین دلیل است که تنها چند کشور درحال توسعه هستند که میزان سرمایه‌گذاری‌خارجی درآن‌ها ازیك میلیارد دلار تجاوزمی کند. آرژانتین، برزیل، مکزیك، نیجریه، ونزوئلا و برخی از جزایر کارائیب، ۴۲٪جمع کل‌سرمایه گذاری خارجی را به‌خود اختصاص می‌دهند: U.N. (1973) P,19

2. U.N. (1973) P,36

در همان کشورها سرمایه‌گذاری نمودند.[۱] حتی نویسندگان‌هواخواه این‌شرکت‌ها، چون«ورنون» تأیید می کنند که مبلغی که سالانه‌شرکت‌های وابسته در کشورهای در حال توسعه به‌شرکت‌های مادر (که در کشورهای صنعتی قرار دارند) می‌پردازند، به‌مراتب بیش از مبلغی است که شرکت‌های مادر سالانه در این کشورها سرمایه‌گذاری می‌کنند.[۲] اهمیت اقتصادی کشورهای‌درحال توسعه برای این شرکت‌ها را می‌توان به‌عنوان مثال از این گفتهٔ رئیس کل «فولکس‌واگن»درك کرد. او در یك مصاحبهٔ مطبوعاتی می گوید:

> در سال ۱۹۷۴ وضعیت کلی شرکت ما بخاطر کاهش ۳۰ درصد میزان صادرات به‌امریکا و کاهش ۱۷ درصد فروش در بازار آلمان، بسیار وخیم شد... اما سودی که‌از شرکت وابسته برزیلی خود دریافت داشتیم، بقدری بالا بود که توانست‌ضررهای سایرواحدهای تولیدی‌مان راجبران کند.[۳]

نکتهٔ مهمی که در این مورد باید به‌آن توجه داشت، این است که محاسبهٔ استفاده واقعی‌این شرکت‌ها امری است بسیارپیچیده ومشکل،

1. Dos Santos (1973) P,114

۲. Vernon (1972) P,181. البته ورنون «تذکره می‌دهد، مبلغی کسالانه ازکشورهای‌درحال توسعه خارج می‌شود باید بادرنظر گرفتن مجموع‌فعالیت‌ها وسرمایه‌گذاری سال‌های پیش شرکت به‌حساب‌آید و تنها میزان سرمایه‌گذاری همان سال ملاك قرار نگیرد.

۳. به‌نقل از شماره ۲۰ می‌۱۹۷۴ نشریه *Opiniao*، اشاره شده در:
Arruda et, al (1975) P,35

چرا که حساب سود وزیان سالانهٔ کل شرکت به‌هیچ روی نشان‌دهندهٔ درآمـد واقعی آن‌ها نیست. سود نشان داده شده در حساب‌های این شرکت‌ها تنها بخشی از سود کلانی است که آن‌ها به‌شیوه‌ها و وسایل گوناگون به‌دست می‌آورند. سود شرکت وابسته، باقیمانده‌ای است که پس از کسر هـزینه‌های محلی و پرداخت بـه شرکت مادر بابت حق‌الامتیازها، خدمات مدیریت، مواد اولیه، قطعات یدکی ماشین آلات، و سایر خدمات و کالاهای «نرم‌افزار»[1] و «سخت‌افزار»[2] وغیره به‌دست می‌آید. آنچه که محاسبهٔ سود واقعی شرکت‌ها را مشکل مـی کند، روشی است که اصطلاحاً «قیمت گذاری انتقالی»[3] نامیده مـی‌شود. و براساس آن، قیمت کالا و خدماتی (از جمله تکنولوژی) کـه توسط شرکت‌های وابسته از شرکت مادر خـریداری می‌شود بطور تصنعی به‌مراتب بالاتر از قیمت بازار تعیین می‌شود و قیمت کالا و خدماتی که از شرکت وابسته به‌شرکت مادر ویا یکی ازشعب ویاشرکت‌های وابسته دیگر آن فروخته می‌شود، بطور تصنعی پایین‌تر از قیمت‌بازار تعیین می‌شود. (حالت دوم را اصطلاحاً قیمت گذاری انتقالی‌وارونه[4] می‌نامند). از سوی دیگر، این شرکت‌ها برای به‌حداقل رساندن «بار مالیاتی» خود، قادرند «قیمت‌های درون گروهی»[5] کالاها و خدمات‌را بطور کاملاً دلخواه تعیین نمایند. آن‌ها در کشورهایی که میزان‌مالیات تعیین شده برای آن‌ها نسبتاً کم است بابالاترین سود ودر کشورهایی که میزان مالیات تعیین شده نسبتاً بالاتر است، پایین‌ترین سود رانشان

1. Software
2. Hardware
3. Transfer Pricing
4. Reverse Transfer Pricing
5. Intra - group Prices

می‌دهند.[۱]

این نوع قیمت گذاری به‌شرکت‌های چند ملیتی امکان می‌دهد که حداکثر سود را به‌نفع خود و به‌ضرر اقتصاد کشور میزبان ـ بالاخص کشور میزبان درحال توسعه که قدرت وحق انتخاب محدودی‌دارد ـ بدست آورند. این کشورها نیز چاره‌ای جز قبول این قیمت گذاری ندارند. اعمال این چنین سیاست‌های قیمت گذاری، بالاخص با محدودیت‌هایی که این شرکت‌ها به‌وسیله تحمیل «شرط ملزم کننده»[۲] در قراردادهای خود برای کشور میزبان قائل می‌شوند ـ که مثلاً مواد اولیه، قطعات یدکی وخدمات موردنیازشان را انحصاراً از همان شرکت مادر خریداری کنند ـ به‌مراتب تشدید می گردد. این شیوه در سراسر کشورهای درحال توسعه به‌شکل فزاینده‌ای اعمال‌می‌شود. یك بررسی انجام شده از قراردادهای سرمایه گذاری درحوزه «آند»، در امریکای لاتین، نشان می‌دهد که ۶۷٪ این قراردادها از «شرط ملزم کننده» استفاده کرده‌اند.[۳] بررسی سایر مناطق از جمله هند وپاکستان نیز نتایج مشابهی را نشان می‌دهد.[۴]

ازاین طریق است که شرکت‌ها باتحمیل قیمت‌های انحصاری‌خود، سودهای سرشاری به‌دست می آورندونیز، باحساب‌سازی، ازپرداخت مالیات به‌کشور میزبان در حال توسعه سر باز می‌زنند. برای نمونه، «مولر» براساس بررسی انجام شده توسط «وایت‌ساس» در کلمبیا،

1. Dunning (1971) P,32 ، U. N (1973) P,67
2. Tie-in clause
3. UNCTAD (1971) P,14
4. UNCTAD (1972) P,44 ، Turner (1973) P,53

نشان می‌دهد که شرکت‌های اروپایی تا ۹۶۲/۱٪ سود خالص داشتند و این در حالی بود که سوداعلام شده به‌مقامات مالیاتی کلمبیا۷/۶٪ بود. بررسی‌های دیگر، مواردی از گران‌فروشی را تا ۲۵۰۰٪ و در مورد بعضی فراورده‌ها تا ۶۵۰۰٪ و ۸۲۰۰٪ نشان می‌دهند.[۱]

کاربرد «قیمت گذاری انتقالی» گاهی بوسیله «دادوستد سه‌جانبه»[۲] صورت می گیرد. از آنجا که تعیین قیمت‌ها در کشور صادر کننده و یا وارد کننده با مسئلهٔ مالیات‌ها، عوارض و سایر محدودیت‌های دولت‌های مربوطه مواجه است، برای فرار از این محدودیت‌ها، از پایگاه سومی که اصطلاحاً به‌آن «پایگاه مالیاتی»[۳] می گویند ـ ازجمله برخی جزایر دریای کارائیب، مانند «برمودا» که تماماً تحت کنترل افراد این شرکت‌ها است ـ استفاده می‌شود. دراین رابطه ابتداکالاها از کشور مبدأ به‌این «پایگاه مالیاتی» ارسال می‌شود ودر اینجا قیمت‌های موردنظر تعیین و ثبت می گردد و کالاها دیگرباربه‌مقصد موردنظر صادر می گردند.

برکنار از آنچه که گفته شد، عده‌ای از نظریه‌پردازان، اهمیت اقتصادی کشورهای درحال توسعه را در مفهومی می‌دانند که اصطلاحاً «مبادله نابرابر»[۴] خوانده می‌شود. در این مبادله سرمایه‌دار با صادر

1. Muller (1973) P,145
2. Triangular trade
3. Tax haven
۴. Unequal exchange مبادله نابرابر مفهومی است که متفکرانی چون امانوئل(A.Emmanuel)، امین (S. Amin)، بتلهایم(C.Bettelheim)، ماندل (E. Mandel) و دیگران آنرا بکار گرفته‌اند. با آنکه چگونگی استفاده از این مفهوم توسط اینان متفاوت است (مثلاً امانوئل آنرا بیشتر درحیطه سرمایه‌های درگردش جستجو می کند حال‌آنکه بتلهایم با انتقاد از ←

کردن کالا از کشوری با سطح بارآوری[1] بالاتر بـه کشوری باسطح بارآوری‌پایین‌تر، سود مازاد به‌دست‌می آورد.(به‌عبارت‌دیگر،محصول یك روز کار دریك کشور با سطح بالاتـر بارآوری کار، با محصول بیش از یك روز کار در یك کشور درحال توسعه مبادله می‌شود). این سود که به‌سادگی به‌زبان ارقام و آمار قابل بیان نیست، به‌مـراتب از مبلغی که به‌عنوان سود از کشورهای درحال‌توسعه خارج می‌شودبیشتر است. یك بررسی نشان می‌دهد که در اواسط دههٔ ۱۹۶۰ سود ناشی از مبادله نابرابر بطور تقریبی سالانه به۲۲ میلیارد دلار بالـغ گـردید، درحالی که مبلغ سودهای منتقل شده بطورتقریبی۱۲میلیارد دلاربود.[2]

او، این مفهوم را در حیطه سرمایهٔ تولیدی می‌جوید)، اساس آن مبتنی‌است برتحلیل آنان از تئوری ارزش و ارزش اضافی درارتباط با عملکردسرمایه در سطح بین‌المللی. به‌این تعبیر بازارجهانی در واقع بعنوان مجرای‌انتقال ارزش و ارزش اضافی ازکشورهای توسعه نیافته بـه کشورهای متروپل عمل می کند. همانطورکه در بازار داخلی، کاری کـه بارآوری کمتری بـه نسبت بارآوری‌متوسط اجتماعی («زمان‌اجتماعاً لازم») داشته باشد، کاری است که ارزش آن بطورکامل متحقق نمی گـردد، در بازار جهانی نیز مبادلـه کالا بین‌کشورهای متروپل وقمرمی‌تواند چنین وضعی را سبب شود. دراین مبادله کمیت معینی ازیك محصول باکمیت معینی ازمحصول دیگر مبادله‌می‌شود. اما درکالاهای‌صادراتی متروپل،بخاطر بالاتربودن سطح بارآوری کار،مثلاً ۳۰۰ میلیون ساعت کارنهفته، درحالی که درهمان مقدار کالاهای صادراتی کشورتوسعه نیافته،بخاطرپایین‌تربودن بارآوری، ۱۲۰۰ میلیون ساعت‌کار (یا ۴ برابر کار کارگران متروپل) نهفته شده است و بـدینسان دو کمیت نابرابر کار در مقابل هم قرار می گیرند. محصول کشور متروپل ارزش‌خود را به‌زیان کشور توسعه نیافته در بازار جهانی متحقق می‌سازد و این مبادله نابرابر به‌انتقال‌ارزش ازکشورتوسعه نیافته به‌متروپل، به‌زیان اولی وبه‌سود دومی می انجامد.

1. Labour Productivity
2. Mandel (1975) PP.347-346

سخن کوتاه، کشورهای در حال توسعه به‌شکل فزاینده‌ای تـوجه شرکت‌هارا به‌خودجلب می کنند واهمیت‌اقتصادی آن‌هابرای‌شرکت‌ها بطور روز افزونی مشخص‌تر مـی‌شود. علاوه برمنافع پـولی و سود حاصل از سرمایه گذاری، وجود کار گـر ارزان وغیر متشکل و بازار مصرفی رو به‌رشد ونبود محدودیت‌ها وممنوعیت‌های آلودگی‌محیط زیست نیز براهمیت این کشورها می‌افزاید وهم این عوامل است که برخی ازاین کشورها را بسان‌بهشت سرمایه گذاری شرکت‌های‌جهانی درآورده است.

## ۶. اثرات اقتصادی-اجتماعی شرکت‌های چندملیتی برکشورهای درحال توسعه

با توجه به‌خصوصیت پیچیده بین‌المللی شدن سرمایه، برکنار از آنچه درپیش‌اشاره شد، تعیین دقیق اثرات اقتصادی-اجتماعی سرمایه‌گذاری شرکت‌های چندملیتی برکشورهای درحال توسعه، امری ساده‌نیست. رابطه این‌دو را نمی‌توان همچون بازی ساده‌ای درنظرآورد که درآن یك‌طرف کلاً بازنده و دیگری کلاً برنده می‌شود.

دربررسی سود وزیان‌های عملیات شرکت‌های چندملیتی درکشور-های وابسته، برداشت‌ها و نظرات متفاوتی ابراز شده است. برخی، این‌شرکت‌ها را «موتور توسعه» ومنجی‌محرومان جهان‌سوم‌پنداشته‌اند و پاره‌ای دیگر آن‌ها را وسیله‌ای برای استثمار این کشورها.

برکناراز اقتصاددانان مشهور غربی ازجمله «شومپیتر» و «گالبرایت» که‌شرکت‌ها را بخاطرکارآیی تکنولوژیك و ثمربخشی ومدیریت‌شان ستوده‌اند، بسیاری از نویسندگان دیگر نیز این شرکت‌ها رامهم‌ترین وسیلهٔ رفاه جهانی می‌پندارند. برای نمونه «کیندل‌برگر»[1] مدعی‌است

1. Kindleberger (1969)

این شرکت‌ها نیرویی برای توزیع عادلانه ثروت و منابع در سطح جهان هستند. «براون»[1] از سهم بالقوهٔ این شرکت‌ها در صلح‌وتوسعه جهانی داد سخن می‌دهد! دیگری ادعا دارد که شرکت‌ها «بخوبی‌می‌توانند منادی تکامل بیشتر جامعه بشری و تحول از بربریت به‌سوی جامعه‌ای انسانی‌تر، مساوی‌تر و دور از تبعیض، باشند».[2] نویسنده دیگری مدعی است این شرکت‌ها که به‌شکل تحسین‌آمیزی مجهزند می‌توانند به‌کشورهای درحال توسعه کمك کنند. او می گوید«آنچه که کشورهای درحال‌توسعه به‌وفور دارند،نیروی کاراست وبه‌درجات مختلف مواد اولیه و آنچه که فاقد آنند، سرمایه، تکنولوژی، بازارو مدیریت است، واین‌ها امکاناتی است که شرکت چندملیتی می‌تواند به‌آن‌ها ارزانی دارد»،[3] الخ.

برخلاف نظریات هواخواهان شرکت‌ها، دسته‌ای دیگر ازمتفکران و نظریه‌پردازان براین‌عقیده‌اند که این شرکت‌ها وسیلهٔ جدیدی برای به‌زیر سلطه کشیدن کشورهای در حال توسعه هستند. بر کنار از نظریه‌پردازان «نظریه وابستگی»[4] از جمله گوندر فرانك،[5] دوس‌سانتوس،[6] فورتادو[7] که اساس نظریهٔ آن‌ها برتجزیه و تحلیل نفوذ و سلطه امپریالیستی استوار است، سونکل[8] ازرمره نویسندگانی‌است که معتقد است این شرکت‌ها ادامه دهنده سلطه امپریالیستی و تحکیم

1. Brown (1970)
2. H. Johson (1973)
3. Gerstacker (1975)
4. Dependency Theory
5. Gunder Frank
6 Dos Santos
7. Furtado
8. Sunkel (1972)

کنندهٔ وابستگی اقتصادی-سیاسی کشورهای اقماری‌اند. «ویون‌چك»[1] می‌نویسد: «تلاش‌های سرمایه خارجی برای حفظ وابستگی اقتصادی-سیاسی امریکای لاتین، مهمترین عامل در کشمکش‌های فزاینده بین سرمایه خصوصی و جامعهٔ امریکای لاتین است.» پاره‌ای نویسندگان با بررسی‌های آماری نشان می‌دهند که اکثریت کشورهای جهان‌سوم، بسی بیش از آنچه از کشورهای صنعتی «کمك» دریافت می کنند، به آن‌ها کمك می‌رسانند. «آوراموویك»[2] پس از نشان دادن اینکه میزان خالص سرمایه خارج شده از سه کشور امریکای لاتین (یعنی برزیل، آرژانتین و اروگوئه) در مدت چهارسال (۷-۱۹۶۳) متجاوز از ۲/۵ میلیارد دلار بوده، صحبت از «طرح مارشال وارونه» و کمك امریکای لاتین به‌توسعهٔ امریکا، به‌میان می آورد. «مگداف»[3] نیز این شرکت‌ها را وسیله‌تسلط امپریالیستی می‌داند، همینطور «باران» وسویزی،[4] «بارت براون»[5] و دیگران.

برای درك درستی و نادرستی نظرات متفاوت و نیز بررسی منافع و مضرات عملکرد شرکت‌ها در کشورهای درحال توسعه، باید اثراتی را که این شرکت‌ها در وضع اقتصادی واجتماعی کشورهای توسعه نیافته باقی می گذارند مورد تجزیه وتحلیل قرارداد. در زیر اثراتی را که این‌شرکت‌ها بردولت‌های کشورهای توسعه‌نیافته بر روندصنعتی‌شدن و بالاخره برطبقات و گروه‌های اجتماعی این کشورها باقی‌می گذارند

1. Wioncjek (1965)
۲. Avramovic نقل شده در Turner (1973)
3. Magdoff (1969)
4. Baran & Sweezy (1966)
5. Baratt - Brown

بطور خلاصه مورد بررسی قرار می گیرند.

پیش از بررسی تأثیر آن‌ها بر دولت، لازم است ابتدا به‌مسئلهٔ کلی رابطهٔ این شرکت‌ها با «دولت-ملت»[1] به‌اختصار اشاره‌شود. قدرت روز-افزون این‌شرکت‌ها، بسیاری از نظریه‌پردازان را متوجه محدودشدن قدرت‌حاکمیت «دولت-ملت»ها نموده‌است. البته‌بدیهی‌است که «دولت-ملت»های‌مختلف،[2] به‌شکلی‌یکسان‌از عملکردشرکت‌ها متأثرنمی‌شوند، ونحوه‌ای که این شرکت‌ها بر کشورهای موطن خود اثرمی گذارند،[3]

1. Nation - State

۲. داننیگ Dunning (1971), P27 - دررابطه باشرکت‌ها، دولت-ملت‌های مختلف را به چهار دسته تقسیم می‌کند: ۱-کشورهای استعمارگر صرف (Net - Colonizers) یعنی کشوری که تعداد شعب شرکت‌هایش در خارج بیش از تعداد شعب شرکت‌های خارجی در آن کشور است، نظیر امریکا و سویس؛ ۲- کشورهایی که در رابطه با شرکت‌ها هم استعمارگرند و استعمار شونده و هم از نظر ورود سرمایه وهم خروج آن حائز اهمیت‌اند، نظیر انگلستان وهلند؛ ۳-کشورهای استعمار شونده صرف (Net-Colonized) این دسته خود به‌دوگروه فرعی قابل تقسیم‌اند؛ یکی کشورهای بادرآمد زیاد اما با جمعیت کم، نظیرکانادا و استرالیا، و دیگری کشورهای درحال‌توسعه و اقماری؛ ۴-کشورهایی که نه شرکت‌های خارجی درآن فعالیت دارند و نه خود صاحب شرکتی هستند که بتواند درخارج سرمایه‌گذاری کند. بدیهی‌است که تأثیر شرکت‌ها برهریك از این دسته کشورهای فوق متفاوت است.

۳. این شرکت‌ها حتی حاکمیت دولت‌های موطن خود را نیز با محدودیت‌مواجه می‌سازند. گفته می‌شود مدل اقتصاد «کینز» که اساس اقتصادکشورهای‌صنعتی غرب را تشکیل‌می‌دهد، براثرچگونگی‌عملکرد این شرکت‌ها، بیش‌ازهرزمان دیگری، مورد.تردید قرار گرفته است. چرا که دیگر نه «تنظیم نرخ بهره» می‌تواند«کنترل مؤثری» برمیزان«تقاضا» باشد (زیرا این شرکت‌ها از یکسو قادرند به‌هرمیزان که بخواهند وام بگیرند و هزینه‌های اضافی را به‌مصرف-کنندگان «منتقل کنند»، و ازسوی دیگرخود منابع داخلی مالی و اعتباری لازم را از طریق «کسری‌های استهلاك» واندوخته‌های دیگر فراهم می‌سازند) و نه اعمال «سیاست‌مالی»، چه در رابطه با «مخارج دولت وچه در رابطه بـا ←

با نحوه‌ای که دولت‌های کشور میزبان درحال توسعه را محدود می‌کنند بسیار متفاوت است.

محدود شدن قدرت و حاکمیت دولت‌ها در رابطه با عملکرد این شرکت‌ها سبب‌شده‌پاره‌ای‌نویسندگان به‌غلط‌تصور کنند «دولت‌ـملت» بعنوان یك واحد اقتصادی درحال از بین رفتن است. درست است که شرکت‌ها، عملکرد دولت‌های ملی‌را با محدودیت‌های فراوانی‌مواجه می‌سازند، اما تصور از دست رفتن هویت ملی ویکپارچه شدن کامل دریك نظام سرمایه‌داری جهانی تصور نادرستی است. همانطور که «سویزی» و «مگداف» اشاره می کنند، وجـود سرمایه بدون وجـود دولت قابل تصور نیست. در شرایط فعلی جهانـی، تنها ملت‌ها دارای دولت هستند و چیزی به‌نام دولت جهانی وجود ندارد. سرمایه بـرای آنکه وجود داشته باشد، احتیاج دارد که ملیتی داشته باشد.[1] درواقع دولت وشرکت دوعامل اصلی روند انباشت سرمایه هستند[2] وازاین‌رو

← «قوانین مالیاتی» می‌تواند این کنترل را بطرز مؤثری اعمال نماید (زیرا بزرگترین رقم هزینه دولت، مثلاً امریکا را هزینه‌های دفاعی تشکیل‌می‌دهد و بزرگترین تولید کننده و فروشنده‌های محصولات این رشته الیگوپولی‌ها هستند، و در نتیجه هرچه هزینه‌های دولت در این زمینه بیشتر شود، روند تراکم‌ورشد این شرکت‌هاـ و نه‌رشد سایر بخش‌هاکه منظور نظر سیاست‌مالی دولت‌بوده ـ تشدید می گردد). وسیلهٔ دیگرسیاست مالی دولت، یعنی‌قوانین مالیاتی نیزقادربه‌تامین کنترل موردنظرنیست. قدرت انحصاری‌این‌شرکت‌ها و استفاده از مکانیسم‌های «قیمت گذاری انتقالی» که قبلاً به‌آن اشاره شد، این امکان را به‌آن‌ها می‌دهد که ازطریق پایین نهادن قیمت کالاهای‌صادراتی و بالا نهادن قیمت کالاهای وارداتی، با قوانین مالیاتی بازی کنندوآنطور که باید، مالیات به‌دولت نپردازند. نگاه کنید به:

Barnet & Muller (1974),PP,269-274

1. Sweezy & Magdoff(1969) P,9 2. Evans(1975)P,129

به‌یکدیگر نیاز دارند. به‌منظور آنکه یک شرکت چند ملتیی بتواند در مقیاس بین‌المللی عمل کند، به‌امکاناتی نیاز دارد که تنها دولت‌ها ـ چه دولت موطن وچه دولت میزبان ـ قادر به‌فراهم آوردن آن هستند. به‌سخنی دیگر، سلسله وظایفی توسط دولت‌ها باید به‌انجام رسد که بدون آن‌ها شرکت‌ها قادر به‌فعالیت درسطح جهانی نخواهند بود.[۱]

نکتهٔ دیگری که دراینجا لازم است روشن شود، خود مفهوم دولت[۲] است. مفهوم دولت، ازدیدگاه نظریه‌پردازان مختلف، به‌اشکال‌متفاوتی

۱. ماری ـ Murray(1975)PP,111-114 ـ به‌شش کارکرد ووظیفه کلی‌دولت اشاره‌می‌کند: ۱ ـ «تضمین‌حقوق‌مالکیت»؛ ۲ـ لیبرالیزه‌کردن اقتصاد (ایجاد شرایط لازم برای حرکت کالاها، پول، افراد، استانداردکردن ارز و غیره؛ ۳ـ «تنظیم و هماهنگی اقتصادی» (تنظیم سیکل‌های تجاری و برنامه‌ریزی)؛ ۴ـ «تأمین داده‌ها»: الف) «نیروی‌کار». تضمین وجود وآموزش کارگران‌و کنترل‌سطح‌دستمزدها، ب) «زمین». پ) «سرمایه»؛ ت) تأمین‌هزینه‌های‌تحقیقاتی، ث) زیرساخت اقتصادی. بالاخص تأمین ارتباطات و انرژی؛ ۵ـ «مداخله در جهت جلب توافق اجتماعی»: الف) تلاش در جهت «ممانعت از آلودگی آب‌وهوا»وغیره. ب) «تنظیم شرایط‌کار». پ) تنظیم فروش. ت) رسیدگی به‌مسائل بیکاری وعدم اشتغال. ث) کارکردهای ایدئولوژیک؛ ۶ـ اداره امور روابط خارجی سیستم سرمایه‌داری (مقابله با محدودیت‌های حمایتی که سایر دولت‌ها برسرمایه‌داران کشور تحمیل می‌کنند).

اوکانر ـ O, Connor (1973) P,6 ـ بطورکلی دو وظیفه اساسی‌رابرای دولت سرمایه‌داری قائل می‌شود: یکی «انباشت» و دیگری «مشروع‌سازی» (Legitimization) یعنی دولت از یک‌سو باید شرایط انباشت سرمایه را بوجود آورد، و از سوی دیگر شرایط وظواهر قانونی ومشروعیت اجتماعی آن را فراهم آورد.

درهرحال درتبیین نقش دولت، به‌نقش اقتصادی وتولیدی آن نیز که‌پیوسته اهمیت بیشتری می‌یابد ودولت مستقیماً در «تولید مجدد» دخالت می‌کند باید توجه داشت. عمده‌ترین این‌نقش‌ها عبارت است از اقدام به‌تولیدمستقیم دربخش‌هایی‌که نرخ سود پایین‌تر ازنرخ متوسط سود درسطح اجتماع است.

2. State

مطرح گردیده است. برای آن‌دسته از نظریه‌پردازان که قائل به‌وجود «طبقات حاکم» وتعارض بین طبقات نیستند، دولت یك دستگاه‌سیاسی بی‌طرف است که دسته‌ها و گروه‌های مختلف در قدرت‌آن سهیم‌اند. اینان، که بیشتر وابسته به‌مکتب «نئولیبرال»[1] هستند، به‌مفهوم کلاسیك «تعادل» و «کثرت گرایی»[2] اعتقاد دارند، که طی آن دولت به‌عنوان‌یك «نهاد» نقش هماهنگی وتأمین‌نیازها وحفظ منافع همهٔ گروه‌های‌مختلف اجتماعی را برعهده دارد.

از سوی دیگر، نظریه‌پردازانی که به‌تعارضات طبقاتی باور دارند، دستگاه دولت را وسیله تسلط یك طبقه برطبقهٔ دیگر می‌دانند. این دیدگاه، خود دو مفهوم متفاوت را در زمینه دولت مطرح کرده است: یکی مبتنی است برمفهومی قدیمی‌تر، که براساس آن دولت به‌عنوان «کمیته‌ای برای ادارهٔ امور مشترك کل بورژوازی» شناخته می‌شود و از این‌رو صرفاً وسیله‌ای است در دست سرمایه‌داران. مفهوم دوم، که مبتنی است برتحلیل این متفکران از دولت «بناپارتیستی[3]» ودولت

1. Neo - Liberal 2. Pluralism

۳. Bonapartist (بااشاره‌به‌لوئی بناپارت) دولتی‌است مقتدرکه براثرایجاد (تعادل equilibrium) بین بورژوازی وکارگران بوجود آمد و بیانگر شرایطی بودکه «بورژوازی توان حکومت کردن را از دست داده» وکارگران نیز این توان را بدست نیاورده بودند. این مفهوم عمدتاً به ترکیب بورژوازی و تضادهای بین جناح‌ها (فراکسیون‌های) مختلف آن ـ در شکل امروزی خود، سرمایه تجاری، سرمایه صنعتی، سرمایه بانکی ـ مربوط‌می‌شود. این تضاد سبب می‌شودکه «بورژوازی که هرلحظه منافع عمومی طبقه خود را، یعنی منافع سیاسی‌اش را، فدای محدودترین وحقیرترین منافع خصوصی می‌کند...» نتواندبه‌تسلط (هژمونی) لازم دست یابد. دراین‌احوال به‌وجود دولت نسبتاً خودمختاری نیاز است‌که بتواند مستقل از هریك از ←

«بیسمارکی[۱]»، برای دولت درمقابل طبقات حاکم، یك «خودمختاری نسبی»[۲] قائل است. این نوع دولت‌ها معمولاً درزمان‌های بحران‌سیاسی،[۳] هنگامی که تسلط (هژمونی) طبقات حاکم مورد تردید قرار می گیرد، به‌منظورسازماندهی «بلوك‌قدرت»[۴] وحفظ‌هژمونی کلی‌طبقاتی، بوجود می آیند.

مفهوم اخیر، پایهٔ نظـری قسمت اعظم نظریـه‌پردازان ـ بالاخص نظریه‌پردازان‌امریکای‌لاتین ـ را درمورد دولت توسعه‌نیافته‌تشکیل‌می‌دهد. جاگواریبه[۵] درتحلیل‌خوداز‌دولت برزیل، آن‌را «نئوبیسمارکی»[۶] می‌نامد ونقش آن‌را درحفظ ثبات، یکپارچگی وهمبستگی سراسری‌با نظام غرب‌وحفظ وتوسعهٔ اقتصاد بازارتحت نظارت دولت می‌پندارد. «ایوانز»[۷] در این مورد از «بناپارتیسم دیوان سالار»[۸] صحبت می کند، واین دولتی است که حافظ منافع سرمایه‌داران است، بی آنکه به‌آن‌ها اجازه مشارکت در دولت را بدهد؛ «دولتی است برای آن‌ها ولی نه

← جناح‌ها، حافظ منافع کل طبقه باشد وتسلط لازم را تأمین‌کند. اقتدار چنین دولتی بگونه‌ای‌است که،منافع‌بزرگ بورژوازی را حتی علیه اراده‌بورژوازی حفظ می کند، لکن به‌آن اجازه نمی‌دهد هیچ گونه نقشی در قدرت دولت ایفا نماید».

۱. Bismarckian (با اشاره به‌بیسمارك) دولتی است مقتدرکه در دوران‌گذار از شیوه تولید فئودالی به‌شیوه تولید سرمایه‌داری، بخاطر تضاد بین طبقه فئودال وطبقه بورژوا، باخودمختاری مطلق عمل می کند واین گذار راتسهیل می‌نماید.

2. Relative Autonomy
3. Crisis
4. Power Bloc
5. Gaguaribe (1968)
6. Neo - Bismarckian.
7. Evans (1975)
8. Bureaucratized Bonapartism

توسط آن‌ها». «دوس سانتوس» نیز در تحلیل دولت‌های امریکای‌لاتین، مفهوم «بناپارتیسم» را به‌کار می گیرد و دودسته دولت را در این رابطه تشخیص می‌دهد: یکی «مترقی» و دیگری «محافظه‌کار». اولی دولتی است مقتدر که تلاش آن درجهت اعمال سیاست‌های اصلاحاتی و نیز جلب حمایت مردم است. و دومی دولتی است کاملا مقتدر ـ معمولا به‌شکل دولت‌های نظامی ـ که تلاش آن در جهت حفظ‌وضع‌موجود[1] است.

برکنار از این نظریات، پاره‌ای دیگر از نظریه‌پردازان، بالاخص نظریه‌پردازان‌افریقایی، ازجمله شیوجی[2] (تانزانیا)، ممدانی[3] (اوگاندا) و غیره، عمدتاً نظریه خود را برپایه بوجود آمدن یك طبقه جدید در اطراف دولت بنا نهاده‌اند.

نظریهٔ با اهمیت دیگری که شهرت بسیاری نیز یافت، نظریهٔ دولت «فوق‌توسعه‌یافته»[4] است که‌توسط «حمزه‌علوی»،[5] متفکرمشهورپاکستانی، در رابطه با «دولت‌های بعد از استعمار»[6] مطرح گردید. براساس این نظریه، بورژوازی متروپل برای تسلط برطبقات اجتماعی مستعمرات، دستگاه دولتی‌مجهز ووسیعی ایجاد کرد که این دستگاه به‌نسبت ساخت طبقات داخلی مستعمره «فوق توسعه یافته» است و ازاین‌رو باامکانات وسیع دیوانی ونظامی قدرتمند قادر به‌گرفتن تمکین از طبقات‌داخلی است.

در هرصورت با آنکه نظرات ابراز شده پیرامون دولت درحال

1. Status Quo
2. Shivji (1976)
3. Mamdani (1976)
4. Over-developed state
5. Hamza Alavi (1972)
6. Post Colonial state

توسعه‌متفاوت است، لکن ویژگی اساسی چنین دولتی را دریک‌رابطه دوجانبه می‌توان مطرح نمود. در ایـن رابطه، این کشورهابا ضعف هژمونی طبقات و فراکسیون‌های حاکم از یك‌سو و دولتی مقتدر و مداخله‌جو با خودمختاری زیاد، از سوی دیگر مواجه هستند. این دولت‌هـا از یك طرف معلول ساخت اقتصادی-اجتماعی داخلی هستند، و از طرفی دیگر در رابطه با تقسیم کار جدید جهانـی، معلول بین‌المللی شدن سرمایه‌اند. از این‌رو در تحلیل این دولت‌ها کلیت این دو رابطه به‌شکلی هم‌بسته باید مد نظر قرار گیرد.

با درنظر گرفتن این نکته‌ها، غالب نظریه‌پردازان در رابطه با تأثیر شرکت‌های‌چندملیتی بردولت، معتقدند که با توجه به‌نقش‌ها ووظایفی که‌دولت‌های درحال توسعه، بالاخص دررابطه باایمنی سرمایه گذاری و تضمین وتنظیم رونـد انباشت بـرعهده دارند، این دولت‌ها بطـرز فزاینده‌ای مقتدرانه‌تر و با خودمختاری نسبی بیشتری عمل می‌کنند.

برکنار از مسئلهٔ رابطه با دولت میزبان، مهمترین جنبه اثر گذاری شرکت‌ها برنحوهٔ صنعتی شدن[1] کشورهـای در حال تـوسعه است. رشد سریع صنعتی بسیاری از این کشورها در دهه‌های اخیر، پاره‌ای نظریه‌پردازان(اعم‌ازراست گرا وچپ گرا) را برآن‌داشت که‌شرکت‌ها را به‌عنوان مهم‌ترین اهرم توسعه این کشورها به‌حساب آورند. ازنظر آنان، همان‌گونه که توسعه در غـرب، با رشد صنعتی همراه بـود، صنعتی‌شدن کشورهای اقماری نیز نقطهٔ پایان دورهٔ تـوسعه نیافتگـی آن‌ها است. (برخی نظریه‌پردازان چپ گرا نیز تحت‌عنوان «کمك به

1. Industrialization

تکامل نیروهای تولیدی» این رشدصنعتی راپایه گذار توسعه‌می انگارند).
پاره‌ای دیگر ازنظریه‌پردازان، باتوجه به‌ماهیت صنعتی شدن کشورهای درحال توسعه، این نکته را که چنین صنعتی‌شدنی لزوماً مـی‌تواند، آنچنان که در کشورهای تـوسعه یافته رخ داد، به‌تـوسعه کشورهای توسعه نیافته بیانجامد، مورد تردید قرار می‌دهند.

ابتدا باید دید کـه توسعهٔ صنعتی چه معنی و مفهومـی دارد. کمیتهٔ تـوسعه صنعتی سازمان ملل، صنعتی شدن را چنین تعـریف می کند: «صنعتی شدن روندی‌است ازتوسعه‌اقتصادی که‌طی آن‌بخش فزاینده‌ای ازمنابع‌ملی‌برای توسعهٔ یك ساخت اقتصادی داخلی متنوع‌با تکنیکی مدرن بسیج می‌شود، و ویژ گی آن یك بخش تولیدی پویا است کـه بتواند وسایل تولید و کالاهای مصرفی را تـولید نماید و نـرخ رشد بالایی را برای کل اقتصاد تضمین نماید و موجب پیشرفت اقتصادی واجتماعی کشور گردد.[1] ساتکلیف[2] یکی از متفکران برجستهٔ معاصر، توسعه صنعتی را در وجود شرایط متعدد ومـرتبطی می‌داند کـه نبود هریك از آن‌ها، توسعه را به‌مخاطره‌می‌افکند. این شرایط عبارتنداز: وجودبازار مصرف درداخل مرزهای کشور، وجود رشته صنایع‌وسیع ومتنوع اعم ازصنایع مصرفی وصنایع سرمایه‌ای وبالاخره امکان‌تأمین منابع مالی‌وتکنولوژی از داخل. حال باید دیدآیاصنعتی‌شدن کشور-های درحال توسعهٔ جهان سوم دارای چنین شرایطی هستند یا نه؟

مهم‌ترین ویژ گی صنعتی شدن این کشورها، همان‌طور که در پیش اشاره شد، فقدان ویا محدود بودن صنایع سرمایه‌ای مادر است.فقدان

1. U·N. (1963) P,23 — 2. Sutcliffe (1975) PP,174-6

این صنایع، روند صنعتی‌شدن را محدود می کند و گسترش صنایع مصرفی را به‌منابع تأمین کننده خارجی این صنایع وابسته مـی‌سازد. حتی اگر تعریف سازمان ملل را در این زمینه کافـی بدانیم، آن نیز امکان تولید وسایل تـولید (یعنی وجود صنایع سرمایـه‌ای) را بخش جدایی‌ناپذیری ازروندصنعتی شدن یك کشورمی‌داند. حتی‌نویسنده‌ای چون ورنون، درتحلیل «روندهای تـوسعه اقتصادی»[1]، تایید مـی کند چنانچه‌سرمایه خارجی بجای افزایش تأمین کالاها وخدمات‌سرمایه‌ای، به‌شکل فزاینده‌ای درجهت افزایش تأمین‌کالاها وخدمات مصرفی‌به‌کار گرفته‌شود، استراتژی توسعه به‌بیراهه می‌رود. با آ گاهی به‌این‌واقعیت است که‌این شرکت‌ها حتی‌الامکان ـ بجزموارد استثنایی یافشاربرخی دولت‌های صاحب مواد خام استراتژیك و گرفتن امتیازهای خاص ـ حاضر به‌وا گذاری صنایع سرمایه‌ای مادر به‌کشورهای درحال توسعه نیستند. چرا که، همان‌طور که قبلاً اشاره شد، شرکت چندملیتی می‌ترسد که با ایجاد این نوع صنایع برای خودرقیب ایجاد کند وقدرت انحصاری خویش‌را تضعیف نماید. حال آنکه باایجاد صنایع‌مصرفی، بازار بزرگتری برای صنایع سرمایه‌ای خود بوجود می‌آورد.

ویژگی مهم دیگر صنعتی شدن این کشورها، توسعه صنایع مصرفی و «جانشین‌سازی واردات» است. ویژگی اساسی این صنایع، تـولید کالاهای لوکس برای بخش‌های مرفه این جوامع است. از آنجا که این شرکت‌ها به‌دنبال به‌حداکثر رساندن سودخود هستند، دربخش‌هایی از تولید کالا وخدمات مصرفی سرمایه‌گذاری می کنند که بازار

1. Vernon (1972) PP,173-199

مصرف و «تقاضا» وجود داشته باشد، وبدیهی است که توجهی به‌تأمین «نیاز»های واقعی اکثریت کم در آمد مردم ندارند. کانون توجه آن‌ها معطوف به گسترش بازارمصرف وبالابردن میزان‌تقاضا برای‌محصولات قابل‌تولید خود است. از این رهگذر است که درجهت بالابردن‌قدرت خرید بخشی ازجامعه ــ البته به‌ضرر وبه‌هزینهٔ‌بخش‌های کم‌در آمدتر ــ تلاش می کنند وبه‌این ترتیب علاوه بر ایجاد بازار مصرف، پایگاه حمایتی عمده‌ای نیز درمیان این بخش از جامعه بدست می‌آورند.

ویژگی‌دیگر صنعتی‌شدن‌این کشورها، سرمایه‌بر بودن صنایع‌است. چنین صنایعی بر اقتصاد این کشورها اثرات عمده‌ای برجای می گذارند که مهمترین آن‌ها به‌مسائل اشتغال و وابستگی تکنولوژی مربوط‌می‌شود.[1] اشتغال نیروی‌انسانی، امروزه یکی ازمهمترین مسائل‌اغلب

۱. تعیین نسبت سرمایه به‌کار در صنایع مختلف، از نظر اثرات اقتصادی‌حایز اهمیت بسیار است. مثلاً سرمایه‌بر بودن، درآمدهای بیشتری را در دست‌عدهٔ کمتری متمرکز می‌کند ولی کاربر بودن درآمدهای کمتری را در دست عدهٔ بیشتر متمرکز می‌سازد. مورد اول قدرت سرمایه‌گذاری مجدد را افزایش‌می‌دهد وبه‌نرخ رشد مصرف درآینده می‌افزاید، حال آنکه در مورد دوم، قدرت سرمایه‌گذاری مجددتقلیل حاصل می کند ولی به‌میزان مصرف موجود افزوده می‌شود. تعیین نسبت این دوعامل برمسئله باروری‌نیز تأثیر مستقیم دارد. سرمایه‌بر بودن با کارآیی بیشتر ولی اشتغال کمتر همراه است وکاربربودن با اشتغال بیشتر و کارآیی کمتر. مورد اول توانایی رقابت را بالا می‌برد و مورد دوم مسئلهٔ اشتغال را تقلیل می‌دهد.

البته بایدتوجه داشت که نسبت عوامل‌کار وسرمایه در تمام صنایع‌بطوریکسان و به‌دلخواه تعیین نمی‌شود و اصطلاحاً انعطاف‌پذیری تکنولوژیك Technological Flexibility صنایع مختلف متفاوت است و برخی انعطاف بیشتری‌دارند (صنایع توتون، چوب، چرم، محصولات لاستیکی، محصولات شیمیایی، وغیره) وبرخی انعطاف کمتر (برق و الکترونیك، ماشین سازی، تولید فلزات، نفت، و غیره). ضابطه صرفه‌جویی در عاملی که نایاب‌تر و ــ

کشورهای درحال توسعه به‌حساب می‌آید. مطالعه‌ای که از ۱۴ کشور درحال توسعه بعمل آمده نشان می‌دهد، بیکاری سالانه ۸/۵ درصد رشد می کند و رشد صنعتی حدود ۷ تا ۸ درصد است، در حالی که رشد اشتغال حداکثر سالانه ۳٪ (یعنی کمابیش معادل رشد جمعیت) است.[۱] درمورد هند، یك پیش‌بینی نشان می‌دهد که در دهۀ ۱۹۷۰ حدود ۱۶۵ میلیون جوان هندی وارد بازار کار می‌شوند (در مقایسه با ۱۱۷ میلیون در دهۀ ۱۹۶۰) و این در شرایطی است که رشد بیکاری کشور هند از ۱۱/۴٪ در ۱۹۶۱ به ۱۵/۴٪ در ۱۹۶۹ افزایش یافته است. بطور کلی درسطح جهان سوم، برطبق برآورد یونسکو، میزان بیکاری جمعیت فعال‌حدود ۳۰٪ است. حال اگریکی از ویژگی‌های توسعه صنعتی را بالا بردن اشتغال بدانیم، صنایع جهان سوم، بخاطر سرمایه‌بر بودن، کمکی به‌رفع این مشکل نمی کند. اگر در اروپا رشد صنایع گام به‌گام با رشد کمی نیروی کار همراه بود، درجهان سوم رشد صنعتی می‌تواند تا حدی مستقل از رشد نیروی کار صورت گیرد.[۲] در برخی از کشورهای توسعه نیافته که بخاطر رشد سریع و

← گران‌تر است نیز حائز اهمیت است. آنجا که سرمایه به‌وفور و کارگر کمیاب است باید تکنولوژی سرمایه‌بر و آنجا که سرمایه کمیاب و کارگر فراوان، باید تکنولوژی کاربر به‌کار گرفته شود.

1. Turner (1973) P,160

۲. یك مطالعه انجام شده در مورد «کارگران پرو» (Peru)، نشان می‌دهد که بین سال‌های ۱۹۴۰ و ۱۹۶۱، نیروی کار دربخش صنعتی بطور واقعی‌تقلیل حاصل کرد. «چاپلین» اشاره می کند که این روند، در مورد تمامی کشورهای امریکای لاتین نیز مصداق می‌یابد، ودلیل این رکود نسبی را سرمایه‌بری فزایندۀ صنایع در این کشورها می‌داند. Chaplin (1969) P,3.

نامتعادل اقتصادی، بالاخص رشد بخش خدمات وساختمان، درشرایط فعلی‌مسئله اشتغال مطرح‌نمی‌شود، درآینده باکاهش نیاز به‌فعالیت‌های ساختمانی، این مشکل می‌تواند به‌شکل حادتری بروز کند. آنچه در مورد اشتغال این کشورها حائز اهمیت است، اشتغال صنعتی دائـم و مولد است ونه‌اشتغال موقت وغیرمولد.

سرمایه‌بر بودن صنایع، بـر کنار از تأثیر منفی براشتغال، وابستگی تکنولوژی را نیزشدت می‌بخشد. بیشتر کشورهای درحال توسعه‌کاملاً به‌تکنولوژی خارجی وابسته‌اند وهزینه گزافی را نیز برای آن می‌پردازند. یك بررسی[1] نشان می‌دهد که پرداخت هزینه‌های مربوط به حق امتیازها،[2] پروانه‌ها،[3] وعلائم تجاری[4] بطور متوسط سالانه حدود بیست درصد افزایش نشان داده است و به‌تدریج بخش بـزرگتری از درآمدهای این کشورها راجذب‌می‌کند. بررسی‌های انجام شده‌توسط «وایت‌ساس»،[5] نیز نشان می‌دهد که «تجارت تکنولـوژی»،[6] نقش مهم فزاینده‌ای در جذب مازاد ارزش‌های تولید شده درکشورهای درحال توسعه رابرعهده گرفته است. این‌تجارت که‌عنوان «انتقال‌تکنولوژی»[7] را برآن نهاده‌اند، یکی از مهم‌ترین مشکلات رابطه کشورهای‌پیشرفته صنعتی و کشورهای درحال توسعه را تشکیل می‌دهد. گوندر فرانك می گوید:

۱. UNCTAD دبیرخانه، U.N. (1973) P,50

2. Patents
3. Licenses
4. Trade Marks
5. Vaitsos (1975)
6. Commercialization of Technology
7. Transfer of Technology

«تکنولوژی، در رابطهٔ بین کشورهای متروپل و کشورهای قمر،واسطه‌ای است که باعث توسعه نیافتگی بیشتر می‌شود. تکنولوژی بسرعت و به‌شکلی‌فزاینده شالوده‌جدید انحصار متروپل براقمار را پی‌ریزی می کند...

در عصر مرکانتیلیسم، انحصارمتروپل برانحصار تجارت متکی بود. در عصر لیبرالیسم انحصار متروپل در بخش صنایع متجلی گشت. درنیمهٔ اول قرن‌بیستم انحصار متروپل به انحصار در صنایع سرمایه‌ای تبدیل گردید. بدین طریق تولید کالاهای‌مصرفی سبك در کشورهای اقماری بیشترمیسر گشت. درنیمه دوم‌قرن بیستم، چنین به‌نظرمی‌رسد که اساس انحصارمتروپل بطرز فزاینده‌ای به‌سوی انحصار تکنولوژی تغییر جهت داده است. حال کشورهای اقماری می‌توانند حتی صنایع سنگین نیز در کشور خود برپا کنند. چنین صنایع‌سنگینی، دریکصد و یا حتی ۵۰سال قبل می‌توانست قمری را از بند وابستگی‌به‌متروپل برهاند. می‌توانست قمر را به‌بخش دیگری ازمتروپل تبدیل کند و می‌توانست آن را به‌یك قدرت امپریالیستی مبدل سازد. لکن در آن زمان‌هیچ قمری نمی‌توانست انحصار متروپل را برصنایع سنگین از بین ببرد... اما در زمان ما، صنایع سنگین دیگر برای‌مقابله با تسلط انحصاری کشورهای متروپل کافی نیست، چرا که این سلطه بربنیاد جدیدی به‌نام تکنولوژی استوار است.»[۱]

۱. Gunder Frank P,211 ـ بایدتوجه داشت که طرح مسئله بدین شکل‌ضمن آنکه تکیه جالبی براهمیت تکنولوژی دارد، چندان درست نیست؛ چرا که ـ

این وابستگی تکنولوژی، به‌لحاظ سرعت و شدت ابداعات در متروپل از یک‌سو، وعدم امکان تحقیق و توسعه و نبود ابداعات در قمر و «فرار مغزها» از سوی دیگر، بطور روزافزون شدت می گیرد.

باتوجه به‌این ویژگی‌ها، برخی نظریه‌پردازان چنین نتیجه‌می گیرند که صنعتی‌شدن «کشورهای‌درحال توسعه» از‌بسیاری جهات باصنعتی‌شدن کشورهای «توسعه یافته» امروزی تفاوت دارد ومعتقدند که این صنعتی‌شدن لزوماً در جهت توسعهٔ واقعی این کشورها نیست. حتی گزارش سازمان ملل[1] تایید می کند که شرکت‌ها توجه چندانی‌به‌تأمین و ارضاء نیازهای واقعی در زمینهٔ تغذیه، بهداشت، مسکن، آموزش و غیره ندارند. بطور کلی گذشته‌ازعدم ارضاء نیازهای واقعی و آفرینش «تقاضا»های غیر ضروری، هزینه سرسام‌آور تکنولوژی وخارج شدن سودهای سرشار به‌کمک شگردهای گوناگون قانونی و غیر قانونی، این کشورها را از امکان سرمایه گذاری مازاد تولید شده خودمحروم می‌سازد. از‌آن مهمتر، عدم امکان صادر کردن تولیدات[2] ـ هم‌به‌دلیل عدم توانایی رقابت با انحصارهای پیشرفته وهم به‌دلیل نداشتن اجازه صادرات ـ نیز سبب می‌شود که این کشورها نتوانند سرمایهٔ مالی‌مورد نیاز سرمایه گذاری را خود تأمین کنند و ناگزیربه‌منابع مالی‌خارجی

← تکنولوژی به‌خودی خود نمی‌تواند مطرح شود، و درهرحال درنوعی صنعت، اعم از صنایع مصرفی و یا صنایع سرمایه‌ای، نمایان می گردد. از این‌رو می‌توان گفت که تکنولوژی همیشه بنیاد انحصار متروپل بوده است و این مسئله را می‌توان دررابطه‌باشدت میزان‌وابستگی به‌این تکنولوژی‌مطرح‌نمود.

1. U.N. (1973) P,48

۲. از سال ۱۹۵۰ تا ۱۹۷۰ سهم صادرات کشورهای جهان سوم از ۳۲٪ مجموع کل‌صادرات جهان به‌۱۹/۲٪ تقلیل‌یافت. Muller (1973) P,148

وابسته می‌شوند.[۱] برکنار از این ویژگی‌ها، بخش عمده‌ای از این صنایع، همان‌طور که قبلاً اشاره شد، از نوع به‌اصطلاح «سکوی صادراتی» هستند که جز ایجاد مسائل جدید برای دولت میزبان ـ از جمله ایجاد اشتغال کاذب و موقت و استفاده ارزان از منابع و زیرساخت تولیدی و صنعتی ـ نقش دیگری ندارند.

باتوجه به‌این ویژگی‌هاست که پاره‌ای متفکران صحبت از «صنعتی شدن وابسته» به‌میان آورده‌اند. «کاردوسو»[۲] درمورد امریکای لاتین صحبت از الگوی «توسعه وابسته»[۳] می‌کند که ویژگی آن عبارت است از توزیع نابرابر درآمدها بطور فزاینده، تولید کالاهای مصرفی بادوام[۴] لوکس وبی‌توجهی به‌تولید کالاهای ضروری، افزایش بدهی خارجی، و بالاخره ایجاد «حاشیه‌نشینی اجتماعی»[۵] و بهره‌برداری ناقص و ضایعه آمیز از منابع انسانی. «پولانزاس»[۶] با اشاره به‌الگوی «صنعتی شدن وابسته» توضیح می‌دهد که در این نوع صنعتی‌شدن از یک سو سطح بارآوری کار پایین است و از سوی دیگر سودی که مستقیماً براثر تحقق «ارزش اضافی» ناشی از تولید نیروی کار در کشور تحت سلطه

۱. باید توجه داشت که این به‌اصطلاح منبع «خارجی» سرمایه عمدتاً از داخل این کشورها تأمین می‌شود، لکن کنترل آن دراختیار شرکت خارجی است. همان‌طور که «مولر» ـ Muller(1793) P,136 ـ اشاره می‌کند تنها ۱۷٪ از مجموع سرمایه‌مالی‌ای که این شرکت‌ها درسرمایه‌گذاری ناخالص خود درامریکای لاتین به‌کار گرفته‌اند، ازپس‌اندازهای غیربومی تأمین می‌شود. دربخش صنایع ۷۸٪ سرمایه‌گذاری از منابع داخلی تأمین می‌شود.

2. Cardoso (1973) PP,149-150

3. Associated dependent develcpment

4. Durable goods

5. Social marginality

6. Poulantzas (1976) P,14

حاصل مـی‌شود، به‌میزان قابل تـوجهی از اقتصاد آن کشور خارج می گردد.

علاوه برتأثیر برنحوهٔ صنعتی‌شدن، اثر اقتصادی مهم دیگـر ایـن شرکت‌ها بر «تراز پـرداخت»[1]ها است. با وجـود ادعای بسیاری از هواخواهان این شرکت‌ها پیرامون تأثیرات مثبت عملکرد شرکت‌ها در تراز پرداخت‌های کشور میزبان، بررسی‌های گوناگون گواهـی می‌دهد که این تأثیرات بیشتر منفی است. گزارش سازمان ملل نشان می‌دهد که، بین سال‌های ۱۹۶۵ و ۱۹۷۰، میزان سرمایه گذاری‌مستقیم خارجی در ۴۳ کشور در حال توسعه، ۳۰٪ میزان درآمد حاصل از این سرمایه گذاری‌ها بود. بررسی دیگر نشان می‌دهد که، بین سال‌های ۱۹۶۴ و ۱۹۶۸، امـریکا و انگلستان از محل سرمایه گـذاری خود در کشورهای درحال توسعه حـدود ۵/۸ میلیارد دلار به‌دست آوردنـد، درحالی که پرداختی آن‌ها ۳/۲ میلیارد دلار بود.[2]

بطور کلی، همان‌طور که قبلاً اشاره شد، پرداخت‌هزینه‌های گزاف بابت حق‌الامتیازها، خدمات مدیریت و مخارج دیگر ازیك سو وعدم امکان صادرات از سوی دیگر، این کشورها را با کمبود ارز خارجی و کسری موازنه پرداخت‌ها مواجه می‌سازد.

گذشته از تأثیرات اقتصادی، شرکت‌ها برطبقات وگروه‌های اجتماعی کشورهای درحال توسعه نیز تأثیرات گوناگونی به‌جای می گذارند. اولین تأثیر عمده را می‌توان در رابطه با وابستگان شیوه‌های تـولید ماقبل سرمایه‌داری مطرح نمود. ویژگی اصلی ایـن شیوه‌های تـولید

1. Balance of Payments (1976) P,14 2. U.N.(1973) P,54

عمدتاً «اقتصاد طبیعی»[۱] یا اقتصاد خــود مصرفی[۲] است و ادامــه چنین اقتصادی از هرجهت با خواست وعملکرد شرکت‌ها مغایراست، چرا که این شرکت‌ها از یك‌سو به‌بازار مصرف و از سوی دیگربه‌نیروی کار آزاد شده نیاز دارند واین دوخصوصیتی است کـه اقتصاد طبیعی فاقد آن است، چرا که بخش قابل توجهی از نیروی کارجامعه‌سر گرم تولید برای مصرف خویش است. از این‌رو است که مالکان‌وصاحبان وسایل تولید ماقبل سرمایه‌داری یا تغییر نقش مـی‌دهند و بـه‌صاحبان سرمایه تبدیل می‌شوند ویا به‌تدریج ازدورخارج می گردند. این بدان معنی نیست کـه سرمایه‌داری، تمامی شیوه‌های ماقبل خـــود را از بین می‌برد،بلکه، این شیوه‌ها تا مدت‌ها برحسب ضرورت درجوارسرمایه‌داری به‌شکلی‌وابسته به‌حیات خود ادامه می‌دهند. دیگر،تأثیرشرکت‌ها برصاحبان ملی سرمایه وصنایع است. اینان به‌شکل فزاینده‌ای هویت ملی خود را به‌تدریج از دست مـی‌دهند و وضعیتی تبعی را در رابطه با صاحبان خارجی و واسطه‌های آن‌ها، می‌پذیرند. یك بررسی نشان می‌دهد که درامریکای لاتین ۳۶٪ از شرکت‌های وابسته به‌شرکت‌های

1. Natural Economy

۲. تولید کنندگان‌شیوه‌تولید کالای‌ساده (Simple commodity Production) را نیز باید در زمرهٔ همین گروه به‌حساب آورد. با آنکه تولید آن‌هاتماماً برای خودمصرفی صرف نیست و «کالا»های خود را در بازار بفروش می‌رسانند، اما این «فروش» بمنظور «خرید» سایر مایحتاج خود صورت‌می گیرد و این با فروش کالا در تولید کالایی‌سرمایه‌داری متفاوت است. عدم تـوجه به‌این نکته پاره‌ای نظریه‌پردازان کشورهای تـوسعه نیافته را بـه‌این اشتباه کشانده، که این‌گروه از تولیدکنندگان را، که در حال حاضر بخش بسیار بزرگی ازجامعه را بالاخص در روستاهاتشکیل‌می‌دهد، درزمرهٔتولیدکنندگان سرمایه‌داری به‌حساب آورند.

چند ملیتی ازطریق خرید شرکت‌های بومی ایجاد شده‌اند.[۱] دربسیاری موارد، شرکت‌های بومی به‌لحاظ آنکـه یارای رقابت خارجـی را ندارند، یا یکسره ازدور خارج می‌شوند ویا با سرمایه خارجی‌حاضر به«مشارکت» می‌شوند و در نتیجه استقلال خود را ازدست‌می‌دهند.[۲] بنابراین‌می‌توان نتیجه گرفت که باتوجه به‌الگوی جدید سرمایه‌گذاری ـ که طبق آن سرمایهٔ انحصاری خارجی مستقیماً درداخل کشورهای درحال توسعه دست به‌تولید می‌زند ـ دیگر بترتیب سابق، امکان‌رشد صاحبان ملی سرمایه (که سرمایه‌گذاری آن‌ها، مستقل از سرمایـه‌های خارجی کلاً از منابع ملی تأمین می گردد) میسرنیست. امروزه‌بیشتر صاحبان سرمایه دراین کشورها با اتکاء به‌صاحبان سرمایهٔ خارجی‌وارد تولید می‌شوند و از این‌رو بجای عنوان «ملی» پاره‌ای نظریه‌پردازان از جمله پولانزاس، عنوان «درونی»[۳] را برای این گروه برگزیده‌اند. البته باید توجه داشت که به‌رغم وابسته‌شدن، درپاره‌ای مواردجنبه‌های

1. Muller (1973) P,138

۲. کیدرون ـ Kidron (1965) ـ در بررسی خود از هندوستان، به‌یك‌نمونهٔ جالب اشاره می‌کند: یك شرکت هندی موفق می‌شود مستقلاً و بـدون کمك خارجی چرخ «بال برینگ» بسازد و پس از آزمایش ونصب ماشین‌آلات، آماده تولید وعرضه کالا به‌بازار می‌شود. اما رقیب هندی او، شرکت تاتا ـ Tata ـ نیز برای تولید بال‌برینگ وارد مشارکت با شرکت مشهور خارجی «اس.کا.اف» (SKF) مـی‌شود. بزودی شرکت هندی موردنظر در می‌یابد کـه امکان رقابت با «اس.کا.اف» را نخواهدداشت و ناچار می‌شود با یك‌شرکت خارجی دیگر وارد مشارکت شده بخش عمده‌ای از سهام خود را صرفاً درازاء استفاده ازعلامت تجاری خارجی به‌آن شرکت داده هویت ملی خود را نیزاز دست بدهد.

3. Indigenous Bourgeoisie.

فرهنگی وارزشی این گروه تا مدت‌ها باقی می‌ماند ونمودهای مختلفی را در مقابله با صاحبان خارجی صنایع و مدافعین آن‌ها از خود بروز می‌دهد.

تأثیر طبقاتی دیگر این شرکت‌ها بر گروه‌های میانی جامعه است. بخش‌های «سنتی» این گروه[۱] ـ صاحبان کارگاه‌های کوچك تولیدی، صاحبان فروشگاه‌های کوچك وتولید کنندگان خانگی و غیره ـ یکسره روبه‌نابودی می‌روند، وخود تبدیل به‌مصرف کننده می‌شوند. (شرکت‌های بزرگ لباس‌دوزی به‌سرعت‌جای هزاران کارگاه‌خیاطی‌را اشغال می‌کنند و شرکت‌های کفش جایگزین هزاران کارگاه کفاشی می‌شوند. وغیره) بخش‌های «مدرن» آن ـ متخصصین، کارمندان، کارگران پردرآمد وغیره ـ به‌عنوان مهم‌ترین مصرف کنندگان کالای لوکس، هدف اصلی تولید شرکت‌ها به‌حساب می‌آیند. از این‌رو است که برای بالارفتن میزان مصرف، افزایش قدرت خرید این بخش‌ازجامعه ضرورت می‌یابد، و این‌کار با محدودتر شدن درآمد گروه‌های پایینی تحقق می‌پذیرد. «سیمون‌سن»[۲] درمورد برزیل اشاره می کندکه انتقال درآمد از ۲۰٪ ثروتمند به ۸۰٪ فقیر، احتمالاً تقاضا برای موادغذایی را بالا می‌برد، لکن تقاضا برای اتومبیل را بشدت کاهش می‌دهد. بطورکلی بهبود اوضاع اقتصادی و اجتماعی این بخش از گروه‌های میانی جامعه اثرات گوناگونی را به‌دنبال دارد، و در مواردی اساس حمایت این بخش از جمعیت را از شرکت‌های خارجی فراهم می -

1. Traditional Petty Bourgeoisie

۲. Simonsen نقل شده در Kurth (1977) P,33.

آورد. برای نمونه، هنگامی که دولت شیلی در ۱۹۷۲ تصمیم به‌خرید وملی کردن مجتمع «پترو داو»[1] گرفت، همه کارکنان فنی این‌مجتمع به‌پشتیبانی ازشرکت خارجی وعلیه‌دولت آلنده دست‌از کار کشیدند.[2]

تأثیر عملکرد این شرکت‌ها بر گروه‌های پایین جامعه، بطور کلی درجهت کاهش نسبی درآمد آن‌ها است. بررسی‌های گوناگون در موردامریکای لاتین، فقرفزاینده اکثریت جمعیت کم‌درآمداین کشورها را آشکارا نشان‌می‌دهد. براساس مطالعات انجام شده‌توسط «سینگر» در برزیل، در دهۀ ۱۹۶۰، ضمن آنکه سهم درآمد یك درصد ثروتمند کشور به‌طرز سرسام‌آوری افزایش حاصل کرد، سهم نیمۀ کم درآمد جمعیت، حدود یك چهارم کاهش یافت.[3] بررسی‌های دیگر نیز تأیید می کنند که رشد اقتصادی این کشورها با کاهش شدید میانگین درآمد اکثریت کم درآمد مردم (هم‌نسبی وهم‌مطلق)، همراه بوده است.[4] برکنار از مسئلۀ فقر، تأثیرات عملکرد شرکت‌ها را بر گروه‌های کم درآمد جمعیت اجمالاً بترتیب زیر می‌توان مطرح نمود: از یك سو، عمیق‌تر شدن شکاف بین شهر و روستا و نابسامانی بیشتر اوضاع کشاورزی مهاجرت روستائیان را به‌شهرها به‌دنبال داشته است. (این خود معلول تقسیم‌کار جدید جهانی است که براساس آن کشورهای درحال‌توسعه، که زمانی تأمین کننده اصلی‌مواد غذایی بودند،بصورت واردکنندگان اصلی‌این فراورده‌ها درآمدند). این گروه‌هادرزاغه‌های

1. Petrodow
2. Gerstacker (1975) P,13
3. Singer نقل شده در Evans (1975) P,124
4. Adelman & Morris (1975), P,189

اطراف شهرهای بزرگ و به‌اصطلاح در «حاشیه»[1] جامعه زیست می‌کنند و از هیچ یک از مزایای رشد صنعتی بهره‌ای نمی‌برند. در روستاهای‌اغلب این کشورها، دهقانان براثرایجادواحدها ومجتمع‌های بزرگ زراعی و دامی، بسرعت به کارگرکشاورزی تبدیل می‌شوند، وصنایع دستی و روستایی هم به‌زوال می گرایند. در شهرها با وجود رشد صنایع، این بخش قادر به‌جذب نیروی‌کار رانده شده‌ازروستاها نیست و تنها پاره‌ای از این نیروی آماده به‌کار می‌تواند به‌شکل کارگر نیمه‌ماهر و یا ماهر، جذب صنایع شود. لایه‌های پائینی این گروه که اکثریت نیز با آن‌ها است در شرایطی سخت نامطلوب کارمی کنند و از تمامی مزایای «ارزانی شده» توسط شرکت‌ها بی‌بهره می‌مانند. لایه بالائی همین گروه است که، همان‌طور که «آریگی»[2] در بررسی خود درکشورهای آفریقایی مشاهده می کند، «اشرافیت کارگری»[3] را در این کشورها بوجود می‌آورد. مابقی این گروه‌های آمده ازروستا به‌کارهای غیر مولد خدماتی، بالاخص ساختمانی، در شهرها اشتغال می‌یابند...

1. Marginolity
2. Arrighi (1973)
3. Labour Aristocracy

## منابع و ماخذ


Adams, G. A. (1975) "Multiuational Corporation and Worldwide Sourcing", in Radice, *International Firms and Modern Imperialism*, Penguin, London.

Adelman, I. & Morris C. T. (1973) *Economic Growth and Equity in Developing Countries*, Stanford.

Akut, 1 (1977) "The State in The Third World", University of Uppsala, February.

Alavi, H. (1972) "The State in Post - Colonial Societies: Pakistan and Bangladesh" in *New Left Review*, No. 74, July, August.

Althusser, L., (1971) "Ideology and Ideological State Apparatuses, (Notes Towards an Investigation)" in *Lenin and Philosophy*, Monthly Review, New York.

Amins, S. (1973) *New - Colonialism in West Africa*, M. R. New York.

Arrighi, G. (1973) "International Corporations, Labor Aristocracies and Economic Development in Tropical Africa", in Arrighi, G., Saul J., *Essays on the Political Economy of Africa*, Monthly Review.

Arruda, M. Desousa H. Afonso, C. (1975) *Multinationals and Brazil, The Impact of Multinctional Corporations in Contemporary Brazil*, Brazilian Studies Latin American Research Unit, Toronto.

Bamat, T. (1977) "Relative State Autonomy and Capitalism in Brazil and Peru", in *The Insurgent Socio - logist*, Vol. VII. No. 11 Spring

Baran, P. (1962) *The Political Economy of Growth*, Monthly Review Press, New York.

Baran, P. & Sweezy P. (1966) *Monopoly Capital*, M. R. New York.

Barnet, R. J. & Muller R. E. (1974) *Global Reach; The Power of the Multinational Corporations*, Simon and

Schuster, New York.

Barratt - Brown, M. (1963) *After Imperialism*, Merlin, London.

Barratt - Brown, M. (1974) *The Economics of Imperialism*, Penguin, London.

Behrman, J. (1969) *Some Patterns in the Rise of the Multinational Enterprise*, University of North Carolina, March.

Behrman, J. N. (1972) *Industrial Development Through the Multinational Enterprise*, Rennes.

Brown, C. C. (1970) (ed.) *World Business: Promise and Prublems*, McMillan, New York.

Cardoso, F. H. (1973) "Associated - Dependent Develop - ment: Theoretical and Practical Implications" in Stepan A. (ed.) *Authoritaian Brazil*, Yale University Press.

Cockcroft, J. D. Gunder Frank, A. and Johnson D. L. (1972) *Dependence and Underdevelopment, Latin America Political Economy*, Anchor, New York.

Chaplin, D. (1969) "Blue - Collar workers in Paru" *International Journal of Comparative Sociology* Vol. X. No. 1-2 Murch & June.

Chandler, A. D. (1966) *Strategy and Structure*, Doubleday and Company, New York.

Deverell, J. et al (1975) *Falconbridg: Portrait of a Canadian Mining Multinational*, James Lorimer and Co., Toronto.

Dos Santos, T. (1973) "The Structure of Dependence" in Wilber C. K. (ed.) 1973 op. cit.

Duerr, M. G. & Roach J M. (1973) *Organization and Control of International Operations*, The Conference Board, New York.

Dunning, J. H. (ed.) (1971) *The Multinational Enterprise*,

George Allen and Unwin, London.

Dunning, J. H. (1974) *Economic Analysis and the Multinational Enterprise*, George Allen and Unwin, Ltd, London

Evans, P. B. (1975) "Industrialization and Imperialism, Growth and Stagnation in the Periphery", in *Berkeley Journal of Sociology*.

Fernandez kelly, M. P. (1977) "Dos Santos and Poulantzas on Fascism, Imperialism and the State", in *The Insurgent Sociologist*, op. cit.

*Fortune*, (1976) "The 500 Largest Industrial Corporations", May.

Frank, A. G. (1969) *Capitalism and Underdevelopment in Latin America: Historical Studies of Chile and Brazil*, Monthly Review Press, New York.

Friedman, W. C. & Beguin, J. (1971) *Joint International Business Ventures in Developing Countries*, Colombia University Press, New York.

Gerstacker, C. A. (1975) "Dow Chemical's Experience in Chile" in Gunnemann J. P. (1975) (ed.) *The Nation - State and Transnational Corporation in Conflict*, *with Special Reference* ᴗ *Latin America*, Praeger Publishers, N. Y.

Hymer, S. (1970) "The Efficiency (contradictions) of Multinational Corporations, *American Economic* Review, 60 May.

Hymer, S. (1975) "The Multinational Corporations and the Law of Uneven Developmenf" in Radice, H. op. cit.

Jaguaribe, H. (1968) *Econnmic ane Political Development, a Theoretical Approach and a Brazilian Case Study*, Cambridge, Harvard University Press.

Jalee, P. (1968) *The Pillage of the Third World*, M. R. Press, New York.

Johnson, H. (1973) "Economic Benefits of the Multinational Enterprise", in Hahlo, H. R., et al (eds.) (1973) op. cit.

Kay, G. (1976) "The Falling Rate of Profit, Unemployment and Crisis", in *Critique*, No. 6. Spring.

Kemp, T. (1972) "The Marxist Theory of Imperialism", in Owen, R. and Sutcliffe, B, (eds.) *Studies in the Theory of Imperialism*, Longman, London.

Kidron, M. (1965) *Foreign Investment in India*, Oxford University Press.

Kindleberger, C. P. (1969) *American Business Abroad: Six Lectures on Direct Investment*, London, Yale University Press.

Kurth, J R. (1977) "The Political Consequences of the Product Cycle: Transnational Enterprises and Comprador Policies". Paper delivered at the annual convention of the International Studies Association, Missouri, March.

Lenin, V. I. (1916) *Imperialism, The Highest Stage of Capitalism*, Progress Publishers, Moscow.

Leys, C. (1974) *Underdevelopment in Kenya, The Political Economy of New - Colonialism*, University of California Press, Berkeley.

Leys, C. (1976) "The Over-Developed Post-Colonial State: A Re-evaluation" in *Review of African Political Economy*, No. 5, January, April.

Magdoff, H. (1966) *American Imperialism*.

Mamdani, M. (1976) *Politics and Class Formation in Uganda*, Monthly Review, New York.

Mandel, E. (1976) "International Capitalism and Supra-Nationality" in Radice, op cit.

Mandel, E. (1668) *Marxist Economic Theory*, Berlin Press, London.

Mandel, E. (1975) *Late Capitalism*, N.L.B. London.
Marx, K. (1867) *Capital*, Vol. 1, Allen and Unwin.
Marx, K. (1909) *Capital*, Vol. III, Charles H. Kerr and Co.
Miliband, R. (1973) *The State in Capitalist Society*, Anchor.
Muller, R. (1973) "The Multinational Corporations and the Underdevelopment of the Third World", in Wilber C. K. (ed.) (1973) *The Political Economy of Development and Underdevelopment*, Random House, New York.
Murray, R. (1975) "The Internationalizattion of Capital and the Nation State" in Radice H (ed.) op. cit.
O, Connor, J. (1973) *The Fiscal Crisis of the State* St. Martin's Press, New York.
OECD, (1972) *Stock of Private Direct Investment by DAC Countries in Developing Conntries, end 1967*, Paris.
Palloix, C. (1973) "The Internationalization of Capital and the Circuit of Social Capital" in H. Radice op. cit.
Poulantzas, N. (1973) *Political Power and Social Classes*, N. L.B. London.
Poulantzas, N. (1974) "Internationalization of Capitalist Relations and the Nation-State", In *Economy and Society*, Vol. 3, No. 2, May.
Poulantzas, N. (1974b) *Fascism and Dictatorship*, N.L.B. London.
Rweyemamu, J. (1973) *Underdevlopment and Industrialization in Tanzania*, Oxford University Press, London.
Sampson, A. (1975) *The Seven Sisters. The Great Oil Companies and the World They Shaped*, The Viking Press.
Shivji, I. (1976) *Class Struggles in Tanziania*, M. R New York.
Stopford, J. M. and Wells, Jr. Lt., (1972) *Managing The Multinational Enterprise*, Basic Books, New York.

Sunkel, O. (1972) "Big Business and 'Dependencia': A Latin American View", in *Foreign Affairs*, Vol. 50.

Sutcliffe, B. (1975) "Imerialism and Industrialization in the Third World" in Owen, R. and Sutcliffe, B. (ed.) *Studies in the Theory of Imperialism*, Longman, Londno.

Sweezy, P. (1969) "Notes on the Multinational Corporation", *Monthly Review*, Vol. XX, No. 5.6, October.

Sweezy & Magdoff, (1969) "Notes on the Theory of Imperialism", in K. Boulding *Economic Imperialism* University of Michigan (1972).

Szentes, T. (1970) "Status Quo and Socialism", University of Dar - es Salaam, Mimeo.

Tugendhat, C. (1971) *The Multinationals*, Pelican, London.

Turner, L. (1971) *Invisible Empire*, Hartcourt Brace, N.Y.

Turner, L. (1973) *Multinational Companies and the Third World*, Hill and Wang, New York.

Turner, T. (1976) "Multinational Corporations and the Instability of the Nigerian State", in *Review of African Political Economy*, No. 5, January, April.

U. N. (1973) *Multinational Corporations in World Development*, New York.

UNCTAD, (1971) *Transfer of Technology Policies Relating to Technology of the Countries of the Andean* Pact: TD/107, December.

UNCTAD, (1972) *Restrictive Business Practices*, TD / 122, January.

UNCTAD, (1973) *Main Findings of a Study of Private Foreign Investment in Selected Developing Countries*, TD/B/C-31/III).

UNESCO, (1969) *Development Digest*, No. 4

Vaitsos, C. (1973) "Patents Revisited: Their Function In Developing Countries" in *The Journal of Develop-*

*ment Studies.*
Vaitsos, C. (1975) "The Process of Commercialization of Technology in the Andean Pact", in Radice H. op cit.
Vernon, R. (1971) *Sovereignty at Bay: The Multinational Spread of United States Enterprises.* New York.
Vernon, R. (1972) *Manager in the International Economy*, Prentice Hall, New Jersey.

# شرکت‌ها و بانک‌های چند ملیتی

نوشته: پل سویزی

شرکت‌های چندملیتی، شکل‌ها و وسیله‌های امپریالیسم‌اند، ونه‌جوهر[1] آن. این گفتار، البته بدان معنی نیست که این شرکت‌ها بی‌اهمیت هستند. امپریالیسم نمی‌توانست بدون چنین شکل‌ها و وسیله‌های مناسبی، وجود داشته باشد. در این نوشته، به‌بررسی امپریالیسم در دوران بعد از جنگ دوم جهانی می‌پردازیم. شرکت‌های چند ملیتی، هم حاصل پیشرفت امپریالیسم، هم شرایط ضروری و هم شیوه عملکرد آن در این مرحله‌اند.

این گفته بدان معنی نیست که شرکت‌های چند ملیتی، ابداع و یا نوآوری مرحله جدید امپریالیسم‌اند. ریشهٔ تاریخی آن‌ها به‌اولین روزهای نظام سرمایه‌داری جهانی بازمی گردد، (وهرگز نباید فراموش کرد که سرمایه‌داری همیشه یك نظام جهانی بوده وبه‌یك دولت و یا سرزمین خاص محدود نبوده است).

آیا در واقع این شرکت‌ها «چندملیتی»اند؟ پاسخ هم مثبت است‌و هم منفی. از این‌رو که آن‌ها در بیش ازیك و اغلب در چند کشور فعالیت دارند، این برداشت درست است. برای نمونه، اکسان[2] («استاندارد اویل نیوجرسی» پیشین) حدود سیصد شرکت وابسته در بیش از پنجاه کشور دارد. اما از نظر مالکیت و کنترل، شرکت‌های

1. Essence 2. Exxon

چندملیتی منحصراً جنبه ملـی دارند ـ امـریکایـی، انگلیسی، هلندی، سویسی، فرانسوی، آلمانی، ژاپنی. از نظر تعداد، بیشتر این شرکت‌ها، امریکایی هستند، اما از نظر سرانه، هنوز انگلستان و همچنین احتمالاً هلند وسویس از امریکا جلوترند. (دو شرکت چند ملیتی هستند که از نظر مالکیت و کنترل «دو ـ ملیتی»[1] اند؛ یکی «رویال دچ/شل»[2] و دیگری «یونی‌لیور»[3]، که ساخت‌های مدیریت پیچیده‌ای دارند ومرکز آن‌ها، هم در انگلستان وهم درهلند است. اما این دو از قدیمی‌ترین شرکت‌های چندملیتی هستند، ودیگر هیچ شرکتی به‌این‌ترتیب‌تشکیل نشده است).

در عصری که همکارم هری مگ داف[4] بـه‌درستی آن را عصـر امپریالیسم[5] نامیده است (تقریباًحدود یکصدسال گذشته)، شرکت‌های نفتی، بالاخص «استانـدارد اویل»[6] و «رویال دچ/شل» از پیشگامـان شرکت‌های چندملیتی بودند. از آغازکار، چندملیتی بودن، در مـورد «شل» و بالاخص درمورد «استاندارد» (مطمئناً بیشتر بخاطر مبارزات رقابت جویانه‌اش با «شل»)، به‌دلیل شرایط زمین‌شناسی، یعنی محـل ذخایرنفت زیرزمینی قابل دسترسی وقابل بهره‌برداری، به‌آن‌هاتحمیل شد. در زمان‌های اخیر، وبالاخص از هنگام جنگ‌دوم جهانی، عامل جغرافیایی اهمیت کمتری پیدا کرده و الـزامات استراتـژی تجارت انحصاری اهمیت بیشتری یافته است. یك شرکت سهامی ابتدا کار را با یك بازار صادراتی آغاز می کند، آنگاه بـرای حمایت از آن در

1. Bi-national
2. Royal Dutch/Shell
3. Unilever
4. Harry Magdoff
5. Age of Imperialism
6. Standard oil

مقابل رقابت دیگران، شروع به‌مونتاژ و سپس ساخت آن محصول در آن محل می کند ــ اگر او نکند، دیگری چنین خواهد کرد. عوامل دیگر بنا به‌شرایط، عبارتند از استفاده از مزایای عرضهٔ کارگر ارزان‌وفعالیت‌در پشت موانع تعرفه و محدودیت‌های وارداتی دیگر. قابل توجه است که گذار از استعمار[1] به‌استعمار‌نو[2]، که تقریباً تماماً پس از دوران جنگ جهانی دوم روی داده، دلائل چند ملیتی این شرکت‌ها‌را‌شدیداً تقویت نموده است. شرکت‌های انگلیسی درامپراتوری قدیم‌به‌حمایت کمتری در مقابل رقبای خارجی احتیاج داشتند، و مستعمره‌های نو محتملاً، به‌نسبت مستعمره‌های پیشین، محدودیت‌های بیشتری را برای واردات‌قایل می‌شوند. همچنین لازم‌به‌تأکید است که تنها شرکت‌های بسیار بزرگ، از نوع آن‌هایی که در دهه‌های اخیر توسعه یافته‌اند، قادرند منابع مالی و مدیریت لازم را در صحنه بین‌المللی آزادانه‌نقل وانتقال دهند. شرکت‌های کوچکتر ممکن است چنین دلبستگی‌ای داشته باشند، اما انجام آن از عهده آن‌ها خارج است. از این رو، شرکت‌های چند ملیتی تنها در مرحله نسبتاً پیشرفته‌ای از سرمایه‌داری انحصاری می‌توانستند به‌وضعیت فعلی خود دست یابند. بنابراین‌جای تعجب نیست که اصطلاح «شرکت چندملیتی» خود محصول دوران پس از جنگ‌جهانی دوم است. من نتوانستم این اصطلاح را درمتون مربوطه پیش از ۱۹۶۰ درجایی پیدا کنم، جایز است اگر بگوییم کاربرد متداول آن از زمان انتشار ضمیمه اختصاصی مجلهٔ امریکایی،

1. Colonialism

2. Neo - colonialism

بیزنس‌ویک،[1] تحت عنوان «شرکت‌های چند ملیتی» آغاز گردید.

تا آنجا که به‌امپریالیسم مربوط می‌شود، توجه ما، درموردشرکت‌های چند ملیتی، طبیعتاً معطوف به‌نقش آن‌ها در جهان سوم است؛ هرچند که برای درک بهتر آن‌ها، توجه به‌پاره‌ای ازویژگی‌های‌فعالیشان در درون کشورهای پیشرفتهٔ امپریالیستی، ضروری است. در رابطهٔ بین کشورهای امپریالیستی تمایلی قوی و مداوم در جهت نفوذ متقابل به‌قلمروهای یکدیگر وجود دارد. این واقعیت، به‌خاطر شرایط خاص سال‌های بلافاصله پس از جنگ جهانی دوم، درپرده ابهام باقی مانده است. در آن زمان شرکت‌های امریکایی تنها شرکت‌هایی بودند که می‌توانستند آزادانه درصحنه بین‌المللی تردد کنند؛ سایر کشورهای پیشرفته‌سرمایه‌داری‌بیش‌ازحد سرگرم‌دشواری‌های بازسازی‌ونوسازی خود بودند. به‌تدریج که بیشتروبیشتر شرکت‌های امریکایی، بویژه‌بعد از برقراری بازار مشترك، وارد میدان اروپا شدند، به‌نظر می‌رسید که شرکت چند ملیتی اختصاصاً وسیله‌ای امریکایی برای تسلط[2] برمرکز[3] جهان‌امپریالیستی‌ومستعمرات وابسته‌ونومستعمره‌های‌اقماری[4] است. اما درسال‌های‌اخیرمی‌بینیم که درواقع چنین‌نیست. شرکت‌های‌اروپایی و ژاپنی نیز، به‌همان دلائلی که شرکت‌های امریکایی برای هجوم به‌اروپا و ژاپن دارند، خواهان تأسیس شعبه‌ها و شرکت‌های وابسته خود در امریکا هستند. و در واقع، در سال‌های اخیر، شرکت‌های چند ملیتی تمام کشورهای پیشرفتهٔ‌سرمایه‌داری شروع به‌نفوذ به‌قلمروهای یکدیگر

1. Business Week
2. Hegemony
3. Centre
4. Periphery

کرده‌اند، و این امر بویژه از آغاز رکود جهانی در سال ۱۹۷۳، در مورد نفوذ به‌قلمرو داخلی ایالات متحد امریکا صادق است. مطبوعات تجاری و مالی امریکا در چندسال گذشته گزارش‌های بیشتر وبیشتری از تردد شرکت‌های اروپایی و ژاپنی را منعکس کرده‌اند. دلیل این گرایش، اساساً ساده است: هرچه یك شرکت انحصاری (الیگوپولی) دربازارهای بیشتری فعالیت داشته‌باشد، به‌همان نسبت موضع‌قوی‌تری در مقابل رقبای خود در هریك و درتمامی این بازارها خواهدداشت.

حال‌به‌بررسی رابطهٔ شرکت‌های چندملیتی وجهان سوم‌می‌پردازیم. بسیار آشکار است که این شرکت‌ها فعالیت‌های خود را در سراسر کشورهای جهان سوم گسترده‌اند. همچنین، آشکار است که همه نوع صنایع فرآوردنی[1] و تولید کارخانه‌ای در کشورهای جهان سوم، که قبل از عصر شرکت‌های چند ملیتی چنین فعالیت‌هایی درآنجا وجود نداشت، هم اکنون در جریان است. بسیاری از کارشناسان این امررا به‌سان تغییری درماهیت امپریالیسم ونقطهٔ‌آغازی برای یك روندتوسعهٔ اقتصادی مستقل جهان سوم، تعبیر کرده‌اند. و این نظریه نه‌تنها توسط علمای علوم اجتماعی بورژوایی و هواداران امپریالیسم، بلکه توسط پاره‌ای از مارکسیست‌ها نیز عرضه شده است. (برای‌نمونه نگاه کنید به‌مقاله مشهور «امپریالیسم و صنعتی شدن سرمایه‌داری»،[2] نوشتهٔ «بیل وارن»،[3] یك‌مارکسیست‌انگلیسی‌درنشریهٔ نیولفت ریویو،[4] اکتبر۱۹۷۳).

پرسش مهم این نیست که آیا شرکت‌های چند ملیتی صنعت مدرن

1. Processing
2. Imperialism & capitalist Industrialization
3. Bill Warren
4. New Left Review

را به‌جهان سوم آورده‌اند یا نه؟ ـ این قابل انکار نیست ـ بلکه پرسش اصلی این است که آیا دُر این راه کشورهای جهان سوم یك روند توسعهٔ مستقل را شروع کرده‌اند، یاخیر؟ وپاسخ آن، به‌نظر من، قطعاً منفی است، شرکت‌های چند ملیتی کارخانجات را درجهان سوم، به منظور تولید برای بازارهایی که هم اکنون وجود دارد تأسیس می کنند، و نه برای بازارهایی که انتظار مـی‌رود بخاطـر فعالیت آن‌ها بوجود آید. و کدامند این بازارهای موجود؟

اساساً این بازارها بردونوع‌اند:

(۱) نیازهای مصرفی گروه‌های کوچك پردرآمد محلی (بورژوازی محلی، زمینداران، مقامات دولتی، افسران ارتش وغیره).

(۲) بازارهای بین‌المللی که در این زمینه تقاضا درخارج از کشور های مورد بحث وجود دارد.[۱] تقاضاهای ناشی از جانب کارگـران، دهقانان، بیکاران و غیره ـ یعنی اکثریت عظیم جمعیت ـ نقش کـم اهمیتی را در این روند ایفا می کنند. به‌سخن دیگر، شرکت‌های چند ملیتی برای یك بازار داخلی، که به‌بخش کوچکی ازجمعیت‌محدود می‌شود، و نیز برای یك بازار بین‌المللی که به‌تغییر و تحـولات خارج ازکشور وابسته است، تولید می کنند. تودهٔعظیم مردم در این‌تصویر، تنها بعنوان یك‌عامل هزینه[۲] به‌حساب می آیند وبه‌نفع شرکت‌های‌چند

۱. در پاره‌ای موارد (مثلاً برزیل)، تقاضاهای ایجاد شده براثر مخارج‌دولت، که البته توسط گروه‌های پردرآمد محلی و متحدین خارجی‌شان کنترل مـی شود، حائز اهمیت می گردد؛ و این امری است که محتملاً بطرز فـزاینده‌ای درآینده مصداق بیشتری می‌یابد. اما این عامل مضاعف ماهیت بحث اصلی، را عوض نمی کند. (یادداشت سویزی).

2. Cost Factor

ملیتی و گروه‌های پردرآمد محلی است که تا سرحد امکان این هزینه ارزان‌تر نگهداشته شود. از این‌رو، صنعتی‌شدن سرمایه‌داری درجهان سوم، بابهره‌کشی بی‌رحمانه ازمنابع انسانی این کشورها همراه‌است. در بسیاری موارد سطح دستمزدهای واقعی[1] را پایین‌تر از حد معیشت آنان و ارزش نیروی کارشان می‌کشاند و تولید مجدد نیروی کار را به‌مخاطره می‌افکند. مکمل سیاسی مناسب و در واقع ضروری چنین توسعهٔ اقتصادی حکومت‌های... [مقتدرانه] است.[2]

الگوی توسعهٔ اقتصادی مورد بحث ما، با الگوی مشخصهٔ کشورهای پیشرفتهٔ سرمایه‌داری، که در آن بازارهای وسیع مبتنی برافزایش‌مداوم دستمزدهای واقعی و یک بخش بزرگ کالاهای‌سرمایه‌ای، همیشه‌عوامل عمده‌ای بوده‌اند، تفاوت فاحشی دارد. بالعکس، در جهان سوم، نقش عمده به‌عهدهٔ کالاهای لوکس وصادرات واگذارشده، واین بدان‌معنی است که این کشورها قادر نیستند یک مسیر مستقل توسعه را آغاز کنند

1. Real wages

۲. در بررسی مفصل‌تر این موضوع مسئلهٔ کالاهای سرمایه‌ای مورد نیاز روند صنعتی‌شدن جهان سوم نیزباید مورد تحلیل واقع شود. تولیدکالاهای‌لوکس وصادراتی، با تکنولوژی نسبتاً پیچیده‌ای همراه است که این تکنولوژی در ابتدا نه‌تنها در شکل نقشه‌ها و دستورالعمل‌ها، بلکه در شکل خود وسایل تولید نیز، به‌این کشورها وارد می‌شود. بعداً شرکت‌های چند ملیتی ممکن است تصمیم گیرند که این وسایل تولید را در داخل همین کشورها تولید نمایند، که این به‌منزلهٔ‌ایجاد صنایع سرمایه‌ای می‌باشد. اما این واقعیت که‌در این کشور، صنایع مصرفی انبوه وجود ندارد، که صنایع سرمایه‌ای برای آنها تولید کنند - جنبه‌ی مهمی که فراگرد توسعه کشورهای متروپل واجد آن بود-سبب می‌شود که صنایع‌سرمایه‌ای (صنایع بخش‌اول Department I) از رشد بازایستند، و نتوانند بیش ازتعداد محدودی کارگر استخدام‌نمایند. (یادداشت سویزی).

و به‌آن شکل ببخشند. وابستگی آن‌ها مشتمل است برتقلید ویااقتباس از سبك‌های مصرفی، یعنی وابستگی فرهنگی، و البته وابستگی تکنولوژیك (از طریق شرکت‌های چندملیتی). یکی از ویژگی‌های خاص چنین الگوی توسعهٔ وابسته، رشد تصنعی جهانگردی است، که رشته مورد علاقه شرکت‌های چند ملیتی‌ای از جمله شرکت‌های هواپیمایی و هتل‌داری می‌باشد واغلب منبع مهمی برای تحصیل ارز خارجی به حساب می‌آید، و در این زمینه، مانند صادر کردن صنایع به‌این کشورها عمل می کنند. جهانگردی، همچنین به‌مثابه یك حامل سبك‌ها[1] و ارزش‌های[2] فرهنگی عمل می کند و نیز به‌عنوان یك فاسد کنندهٔ قشرهای عمده‌ای از جمعیت کشورهای میزبان نقش بازی می کند.

کشورهای جهان سوم که این‌نوع توسعهٔ وابسته را تجربه می کنند، ضمن آنکه در این میسر شرایط مادی انبوه مردم راکد مانده ویاحتی تنزل می کند، می‌توانند نرخ رشد تولید ناخالص ملی بسیار شتابانی داشته باشد. رشد صنایع در رشته‌های کالاهای لوکس و کالاهای صادراتی ممکن است بسیار بزرگ و مدرن به‌نظرآید، اما آنهاشدیداً سرمایه بر هستند، محیط زیست را آلوده می کنند، مشاغل نسبتاًکمی را برای کارگران ایجاد می کنند وهیچ مزیتی برای دهقانان وبیکاران حاشیه نشین ندارند. برزیل شاید نمونهٔ برجستهٔ چنین سرگذشت «موفقیت» آمیزی از این نوع توسعهٔ اقتصادی هدایت شده توسط شرکت‌های چند ملیتی باشد. رشد تولید ناخالص ملی برزیل‌ازدوران

1. Styles 2. Values

پس از کودتای ۱۹۶۴، اغلب ده درصد و یا بیشتر یعنی از بالاترین نرخ‌های رشد دردنیا، بوده است.[۱] اما درهمین دوران دستمزدهای واقعی در واقع تا ۳۰ الی ۴۰ درصد سقوط کرده‌اند. رئیس جمهور برزیل، چندسال قبل، دردیداری از واشنگتن، اوضاع برزیل را طی کلمات قصاری[۲] چنین بیان داشت که در کشورش اوضاع اقتصادی بخوبی پیش می‌رود، اما اوضاع مردم چنین نیست.

از دیگر جنبه‌های مهم توسعهٔ وابسته تحت توجهات شرکت‌های چند ملیتی این است که یك بخش عمده از صاحبان بومی سرمایه، در این رابطه غیر ملی[۳] شده و به‌خدمت منافع خارجی می‌پیوندد،[۴] واین در شرایطی است که قسمت زیادی از محصول اضافی[۵] اقتصادهای ملی، در شکل سودهای باز گردانده شده،[۶] مخارج تأمین هزینه‌های وام‌های خارجی، پرداخت‌های حق‌الامتیازهای تکنولوژی خارجی، حساب‌سازی‌های واردات‌وصادرات، وافزایش حساب‌های بانك‌سویس ثروتمندان داخلی که از آینده کشور خود بیمناك‌اند، ازاین کشورها خارج می‌شود.

.......

حال به‌بررسی‌بانك‌های چندملیتی،[۷] هرچندبسیار کوتاه،می‌پردازیم. دراینجا نیزبا پدیدهٔ جدیدی‌سروکارنداریم. در دوران‌تسلط‌امپریالیستی

۱. این نظر البته با آغاز رکود اقتصادی جهانی در ۱۹۷۲، تغییر کرد، اما به‌هرحال این مسئله‌ای است که دراینجامورد توجه‌مانیست. (یادداشت‌سویزی).
2. Aphorism
3. de - nationalize
4. Co - opt
5. Surplus Product
6. repatriated Profits
7. Multinational Banks (MNB)

بریتانیا، بانک‌های لندنی در سراسر امپراطوری و در بسیاری از نقاط جهان وابسته، نظیر امریکای لاتین، گسترده شده بودند و به‌مثابه خادمین منافع تجاری و دستگاه آزادی و کارکنان استعماری بریتانیا عمل می کردند. اما ازدوران پس از جنگ‌جهانی دوم، بانک‌های چند ملیتی ابعاد و نقش جدیدی به‌خود گرفته‌اند. این تحول، با رشد انفجارآمیزپدیده‌ای که بعنوان دلار اروپایی[1] و دلارنفتی[2]شناخته شده مصادف گردیده است.

بگذارید این اصطلاحات را به‌ساده‌ترین شکل ممکن توضیح‌دهیم. در اواخر جنگ دوم جهانی، اتحاد جماهیر شوروی مقادیر متنابهی دلار به‌دست آورده بود و رهبران شوروی، ازترس اینکه مبادا دولت ایالات متحد به‌بهانه‌ای آن‌ها را مصادره کند، مایل نبودند این دلارها را در آمریکا به‌سپرده[3] گذارند. از این رو دلارها در بانک‌های شهر لندن، مرکز مالی اروپا، به‌سپرده گذارده شدند. بدینسان پدیدهٔ سپرده های دلارهای «فلات قاره‌ای»[4] پا به‌عرصه وجود گذارد.

این کودك در سال‌های پس از جنگ‌جهانی دوم، به‌تدریج که‌تراز پرداخت‌های ایالات متحد بطور مداوم با کسری همراه بود، به‌غولی مبدل شد. یعنی‌دلارهای بیشتری، به‌نسبت آنچه که وارد امریکامی‌شد، از آن خارج‌می گشت. از آنجا که دلار درآن روزها بطرز گسترده‌ای به‌عنوان ذخیره ارزی[5] مورد استفاده قرار می گرفت ـ به‌قول عوام

1. Eurodollars
2. Petrodollars
3. deposit
4. offshore
5. Reserve Currency

«بخوبی طلا»بود- بخش‌بزرگی از این جریان خروجی به‌سپرده‌های دلار فلات قاره‌ای اضافه گشت، و بانک‌های بزرگ امریکایی شعباتی درلندن و در جاهای دیگرتأسیس کردند تا بتوانند دلارهای‌خارج‌شده را جلب کرده و البته آن‌ها را با بهره به‌قرض کنندگان خارجی‌و گاهی امریکایی وام دهند. بعداً، پس از افزایش زیاد قیمت نفت در ۱۹۷۳، سیل جدیدی از دلار از ایالات متحد و سایر کشورها برای پرداخت هزینهٔواردات نفت‌به کشورهای‌عمدهٔ صادر کننده نفت، بالاخص کشورهای خاورمیانه، سرازیر گشت. بخش بزرگی از این دلارها، که‌به‌دلار نفتی ملقب شده، به سپرده‌های دلار فلات قاره‌ای افزوده شد، و تعداد بانک‌های شرکت‌کننده در این نوع سوداگری، روبه‌افزایش گذارد.

به‌این تحولات، تحول دیگری را که تبیین آن چندان ساده نیست، باید افزود. در داخل یك کشور، سیستم بانکی از طریق فعالیت‌هام‌وام دهی‌اش سپردهٔ پولی ایجاد می کند که چندین برابر ذخایر خود، که حد آن براساس قانون و یاعرف درمقابل برداشت‌های احتمالی‌تعیین می‌شود، بالغ می گردد. اگر ذخایرش افزایش یابد، پول بیشتری را مثلاً به‌نسبت ده به‌یك مـی آفریند (به‌فرض آنکـه مقررات ذخیره ده درصدسپرده‌ها باشد). نکته اینجاست که همان‌روند آفریده‌شدن‌سپرده پـولی در یك سیستم بانکی بین‌المللی، نظیر آنچه در پیرامـون دلار اروپایی روی داده، عمل می کند. هرچند این تفاوت وجود دارد که فقدان یك مرجع تنظیم کننده و نیز رازداری (و بی‌اطلاعی) کـه در بازار دلار اروپایی حاکم است، به‌دست‌آوردن دانش دقیق را، چه‌در زمینه دلار اروپایی موجود، و یا نسبتی که ممکن است توسط خود

بانک‌ها خلق شده باشد، غیرممکن مــی‌سازد. جمع مبلغ سپرده‌های فلات قاره‌ای به‌متجاوز از ۳۰۰ میلیارد دلار تخمین زده شده، و شاید با اطمینان کافی بتوان گفت که مبلغ خلق شده توسط بانک‌ها به‌حدود ده‌ها میلیارد دلار بالغ می‌شود.

پی‌آمدها وعواقب این گسترش انفجارآمیز و بی‌سابقهٔ بانکداری چند ملیتی، که عمدتاً در ده‌سال گـذشته روی داده چیست؟ در اینجا کاری بجز برشمردن چندپی‌آمد مهم نمی‌توانم انجام دهم.

اول، تا آنجاکه به‌بانک‌های بزرگ امریکایی مربوط می‌شود، این تحولات به‌معنی افزایش عظیم سودهای حاصل ازفعالیت‌های خارجی آن‌ها، و درنتیجه همچنین‌آسیب‌پذیری فزایندهٔ شرایط اقتصادی‌جهانی و اغتشاش در مکانیسم پولی بین‌المللی، است. این بانک‌ها در پاره‌ای موارد، مثل مورد برجستهٔ «سیتی بانک»،[1] دومین بانک بزرگ‌امریکا، تا ۸۰ درصد سودهای خودرا از وام‌های خارجـی، عمدتاً از طـریق شرکت‌های وابسته خـود در لندن، سنگاپور، پاناما، باهاما[2]، کی‌من آیلندز[3] و در سایر جاهایی که بتوانند آزاد از محدودیت‌های‌مقرراتی و حداقل مالیات، شعب و یا شرکت‌های وابسته تأسیس کنند، به‌دست می‌آورند.

دوم، بانکداری چندملیتی‌مطمئناً عاملی‌است در ایجاد تورم درسطح بین‌المللی، هرچند کـه در باب درجه اهمیت این عامل تـوافقی بین متخصصان وجود ندارد.

1. Citibank
2. Bahamas
3. Cayman Islands

سوم، از آغاز، اما عمدتاً پس از بحران نفت در ۱۹۷۳، بانک‌های چند ملیتی مبالغ پولی هنگفتی را به کشورهایی که با مشکلات تراز پرداخت‌ها روبرو هستند، وام داده‌اند ــ و به‌استثناه کشورهای صادر کنندهٔ نفت، تعداد معدودی از این کشورها هستند که با چنین مشکلی مواجه نباشند. کار به‌جایی رسیده که بسیاری از این کشورهای مقروض (حتی از جمله کشور پیشرفته‌ای چون ایتالیا) یا به‌حد ظرفیت قرض کنندگی خود رسیده و یا نزدیک به‌آن حد می‌باشند. این وضعیت دو نوع بحران بالقوه را به‌همراه دارد:

(الف) کشورهای مقروض، قدرت خود را در پرداخت دیون خود از دست بدهند[1] و بخاطر عدم توانایی نسبت به‌واردات کالاهایی که نخست به‌آن‌ها وابسته شده‌اند، با بحران‌های فاجعه‌آمیز داخلی روبرو شوند.

(ب) بانک‌های چند ملیتی به‌نوبه خود، براثر عدم توانایی پرداخت دیون از جانب کشورهای مقروض به‌مخاطره افتند، و این همراه با سایر عوامل، اضمحلال عمومی سیستم اعتباری و پرداخت‌های بین‌المللی را، مشابه آنچه که بین سال‌های ۱۹۳۱-۱۹۲۹ جهان سرمایه‌داری را فرا گرفته بود، موجب گردد.

....

1. default

# شرکت‌های چند ملیتی و توسعه نیافتگی جهان سوم

نوشتهٔ: رونالد مولر

**مقدمه:**

در دو دهه بعداز جنگ جهانی دوم، آگاهی فزاینده‌ای نسبت به‌دو پدیدهٔ انقلابی در کشورهای کمتر توسعه یافته[1] جهان سوم به‌دست‌آمده است ـ اولین پدیده در وضع اسف‌انگیز کشورهای کمتر توسعه‌یافته، پس از بیست‌سال‌تلاش برای به‌اصطلاح توسعه، منعکس گردیده‌است. این پدیده، که بیشتر در رابطه با تأثیری که برزندگی نزدیک به بیش از دوسوم جمعیت جهان دارد مفهومی انقلابی می‌یابد، عبارت‌است‌از حفظ‌توسعه‌نیافتگی. این‌پدیده‌ای است خاص جهان‌سوم که‌در‌اطلاعات آماری مربوط به‌بیکاری فزاینده، توزیع نابرابر درآمد به شکل روز افزون ودراین واقعیت که میزان مصرف حدود ۴۰تا۶۰ درصدجمعیت اغلب این کشورها در مقایسه با ده، پانزده و بیست‌سال گذشته نه تنها بطور نسبی بلکه بطور مطلق کاهش حاصل نموده، منعکس گردیده است.

پدیده انقلابی دیگر، که در بیست‌سال گذشته حادث شده، اما خاص جهان سوم نیست، بوجود آمدن نهادی جدید در اقتصاد سیاسی ملل، به‌نام شرکت چندملیتی است. با آنکه این شرکت‌ها ازنظر تاریخی‌از

1. Less developed Countries

اواخرقرن نوزده واوایل قرن‌بیستم وجود داشتند، اما درشکل‌امروزی خود بطورسیل‌آسابی موضوع بررسی کتب، رسالات دکتری، مقالات روزنامه‌ها، مجله‌ها و نشریات علمی قرار گرفته است. بخشی از این انبوه مطالب برتعاریف تکیه کرده‌اند (از جمله اینکه‌آیا یك شرکت چندملیتی، شرکتی است که درصد معینی از فروش خود را ازخارج به‌دست می‌آورد، یا ضابطه موردنظرباید درصد معینی ازسود شرکت باشد) و همزمان برسر لغت‌شناسی نیز جدل می‌کنند (پاره‌ای شرکت چند ملیتی را شرکت فراملتی می‌نامند، در حالی که عده‌ای به‌آن شرکت جهانی اطلاق می‌کنند).

هرعنوانی برای نامیدن این شرکت‌ها انتخاب کنیم، درهرحال یك شرکت چندملیتی‌شرکتی‌است که ادارات مرکزی‌آن به‌عنوان‌شرکت مادر دریك کشور قرار گرفته و عملیات شرکت‌های تابعه آن درچند کشور خارجی است. مشخصهٔ اساسی یك شرکت چندملیتی در این است که می‌خواهد حداکثرسود را به‌شرکت مادربرساند و نه‌شرکت های تابعه‌اش واین امر، همان‌طور که خواهیم دید،حتی می‌تواندسبب شودکه عملیات برخی از شعب تابعه‌اش بطور «رسمی» با زیان‌همراه باشد.بهترین‌راه توصیف شرکت چندملیتی این است که چندتای‌آن‌ها را نام بریم، چرا که برای ما، اعم از آنکه در بخش توسعه‌یافته و یا بخش توسعه نیافته دنیا زندگی کنیم، نام‌هایی آشنا هستند. این‌ها شرکت‌هایی هستند چون، دوپون،[1] فورد موتور،[2] نشنال بیسکیت،[3]

1. Du Pont
2. Ford motor
3. National Biscuit

آی. تی. تی،[1] بایر،[2] یونی لیور،[3] پراستراند گامبل،[4] داو کمیکال،[5] فولکس واگن،[6] اسکویب[7] وغیره.

هدف از بررسی حاضرکاوش دراین مسئله است که آیا این‌دو پدیده، یعنی حفظ و ادامهٔ توسعه‌نیافتگی، که پدیده‌ای انسانی است، و ظهور مؤسسه‌ای جهانی به‌نام شرکت‌های چند ملیتی امروزی، به‌هم مرتبط هستند یا نه؟ بطور اخص کاوش ما در رابطه با این سؤال بـر سه جنبه عمده تکیه می کند:

(۱) واقعیت تجربی دررابطه با نقشی که شرکت‌ها در اقتصاد کشور های جهان سوم بازی می کنند، با تکیه خاصی برامریکای‌لاتین به‌عنوان یك مورد روشن کننده.

(۲) چگونگی اعمال روش‌ها وعملکرد شرکت‌ها در عملیات‌شان‌در جهان سوم.

(۳) نتایج این عملیات و اثرات‌آن برامکانات بالقوهٔ تـوسعهٔ کشور های کمترتوسعه یافته.

از آنجا که ممکن است بسیاری ازخوانندگان ازنزدیك باعملیات شرکت‌ها و یا با اقتصاد سیاسی کشورهای جهان سوم آشنایی نزدیك نداشته باشند، مطلب مورد بحث را به‌شکلی تقسیم‌بندی کرده‌ایم که هم برای متخصص و هم برای غیر متخصص به‌اندازهٔ کافی قابـل فهم باشد. هربخش از این مطلب به‌یکی از ادعاهای مربوط به‌تأثیر مثبت

1. ITT
2. Bayer
3. Unilèver
4. Procter & Gamble
5. Dow Chemical
6. Volks wagen
7. Squibb

شرکت‌ها در توسعهٔ اقتصادی کشورهای کمتر توسعه یافته، که معمولا از آن‌ها صحبت می‌شود، اختصاص داده شده است. مثلاً غالباً گفته می‌شود که شرکت چندملیتی کمك‌های تکنولوژیك مهمی را به‌توسعهٔ اقتصادی کشورهای جهان سوم ارائه می‌دهد. در زیر به‌چگونگی این کمك و سایر کمك‌های شرکت‌ها اشاره خواهد شد، تا روشن شود آیا این کمك‌ها افسانه‌اند یا واقعیت.

اما قبل از آغاز این بحث، برای درك تأثیر شرکت‌های چند ملیتی بر کشورهای کمترتوسعه یافته، آشنایی معینی باشرایط نهادی‌وساخت اقتصادی این کشورها بسیارضروری است. این آشنایی همراه‌باکاربرد برخی ابزارهای سادهٔ تجزیه و تحلیل اقتصادی می‌تواند به‌ما یاری‌دهد که کمك‌های این شرکت‌ها را تجزیه و تحلیل کنیم. بعلاوه، آشنایی با شرایط اقتصادی ـ سیاسی کشورهای کمتر توسعه یافته، این‌واقعیت را روشن‌می‌سازد که نمی‌توان کمك‌هایی‌را که مثلاً شعبهٔ یك شرکت امریکایی در آلمان غربی به‌اقتصاد آن کشور می‌نماید، با کمك‌هایی که شعبهٔ آن شرکت در پرو به‌اقتصاد پرو ارائه می‌دهد مشابه پنداشت.

## شرکت‌های چند ملیتی و مفهوم توسعه نیافتگی

### توسعه نیافتگی: زمینهٔ نهادی

در رابطه با محیط اقتصادی کشورهای جهان سوم، ابتدا دلائلی را که سبب شده این کشورها «کمتر توسعه یافته» نامیده شوند بررسی می‌کنیم. نخست اینکه، این کشورها کارکنان کشوری (غیر نظامی)

ورزیده و آموزش دیده‌ای، برای بررسی اینکه آیا شرکت‌های چند ملیتی وشرکت‌های‌وابسته‌آن‌ها درداخل این کشورها قوانین‌بازرگانی و تجاری را رعایت می کنند یا نه، در اختیار ندارند. دوم اینکه، این فقدان تخصصی وعدم آشنایی بیانگر این است که همین قوانین،خود معمولاً بسیار قدیمی و برای زمان‌های گذشته طراحی شده‌اند، زمانی که داشتن حق‌امتیاز، یعنی نهادی حقوقی که محدوده بازار استفاده از تکنولوژی را مشخص می کند، به‌نسبت امروز،ملازمه‌ها وپی‌آمدهای کاملاً متفاوتی را به‌همراه داشت. قوانین، ونیز شیوه‌های مالیاتی و سایر کارکردهای دولتی، آنقدر بدون تجدیدنظر باقی مانده‌اند که‌قادر به‌رسیدگی به‌تغییرات وسیعی که دراصل ومنشأ قدرت اقتصادی‌حادث شده، نیستند. و بالاخره، درحالی که، به‌تصور ما، نهادهای سازمان یافته کارگری در کشورهای پیشرفته نیروی‌خنثی کننده ومحدود کننده قدرت شرکت‌ها است، این امر درمورد کشورهای کمتر توسعه‌یافته، که چنین نهادهایی یا وجود ندارند و یا ضعیف‌اند، مصداق نمی‌یابد.

بدینسان، یك‌بخش‌اساسی معنی‌توسعه‌نیافتگی،دررابطه بامجموعه‌ای از نهادها مطرح می‌شود که یا اصلاً وجود نداشته ویا به‌نسبت‌نهادهای مشابه در جوامع صنعتی کارکرد مناسبی ندارند.[1] و برای آن‌دسته از ما که عادت به‌نوع زندگانی درکشورهای پیشرفته را داریم، درك بنیادی این جنبه اساسی توسعه‌نیافتگی، هنگام تجزیه وتحلیل اثرات

۱. بایدتوجه داشت که چنین برخوردی به‌مسئلهٔ توسعه‌نیافتگی تاحد زیادی‌سطحی است، و بسیاری از دلائلی را که نویسنده برشمرده بیشتر معلول توسعه‌نیافتگی‌اند و نه‌علت آن.

شرکت‌ها براقتصاد کشورهای جهان سوم، بسیار ضروری است. اعم از اینکه نهادهای حقوقی را درنظر داشته باشیم و یا نهادهای کارگری سازمان یافته ویا نهادهای تأمین هزینه،[1] درهرحال درمی‌یابیم که «قدرت معامله»[2] شرکت درجهت به‌حداکثر رسانیدن سودخود، درکشورهای جهان سوم، به‌مراتب بیش از قدرت آن‌ها درکشورهای ثروتمنداست و علت آن را در عدم وجود و یا ضعف نهادی کشورهای جهان سوم درکنترل رفتار شرکت‌های تابعهٔ شرکت‌های چندملیتی، باید جستجو کرد. دربیانی گالبرایتی،[3] می‌توان گفت، فقدان‌قدرت «خنثی کننده گی»[4] دولت و کارگر سازمان‌یافته درمحدود کردن‌قدرت شرکت‌های‌جدید، مشخصهٔ عمده‌ی کشورهای جهان سوم می‌باشد.

شرایط‌نهادی که خصلت توسعه‌نیافتگی را مشخص می کند، یك‌جنبهٔ قدرت شرکت‌های چندملیتی را درکشورهای کمتر توسعه یافته،تعیین می کند، اما جنبه دیگراین توسعه نیافتگی که سبب تشدید این قدرت می گردد،ساخت اقتصادی جوامع توسعه نیافته‌است. درارزیابی‌قدرت شرکت‌های چندملیتی، شناخت دوخصلت کلیدی این ساخت‌اقتصادی بسیار مهم است: اول نیاز به تکنولوژی و منابع تأمین آن؛ و دوم نیاز به تأمین هزینه سرمایه گذاری.

### توسعه نیافتگی: ساخت تکنولوژی

خوشبختانه ویابدبختانه، اغلب کشورهای‌جهان سوم روندصنعتی‌شدنی

1. Financing
2. Bargaining Power
3. Galbraithian
4. Countervailing

را آغاز کرده‌اند که ازبسیاری‌جهات شبیه‌روندی است که‌در کشورهای پیشرفته سرمایه‌داری غربی روی داده[۱] این صنعتی شدن نه تنها از نظر بازده صنعتی (کالاهای سرمایه‌ای و کالاهای مصرفی خصوصی)، بلکه از نظر تکنولوژی مکانیکی و مهارت‌های فنی انسانی که برای اجرای این روند لازم است، نیزمشابه یکدیگر است. به‌عبارت دیگـر نهادی شدن ارادی و یا غیر ارادی ارزش‌هـای مصرفی غرب، به‌عنوان هدف رشد اقتصادی، به‌نوبه خود، نیاز به تکنولوژی خاصی را پدید آورده که بتواند چنین الگوی مصرفی‌یی را ارضاء نماید. بافرض وجوداین نیاز، منابع این تکنولوژی کدامند؟ جداول ۱ و ۲ پاسخگـوی ایـن سؤال هستند.

این آمارها معنی واضحی دارند. کشورهای کمتر توسعه یافته،برای تکنولوژی، در واقع یکسره به‌منابع خارجـی بالاخص کشورهـای پیشرفته امریکای شمالی، اروپای غربی، و ژاپن وابسته‌اند. حتی این ارقام، وابستگی مطلقی را که در کار است منعکس نمی‌کنند، زیـرا اگر به‌مالکیت حق‌امتیازهایی که در واقع برای تولیدکالاهابه‌کار گرفته می‌شوند و در مقابل، حق امتیازهایی که اعطاء شده اما در تولیدبه‌کار گرفته نمی‌شود، بنگریم، آنگاه خواهیم دید که:

...اگر تعداد حق امتیازها، باارزش اقتصادی و تکنولوژیك

۱. البته این‌نظر درست نیست زیرا صنعتی‌شدن کشورهای وابسته در اساس بـا صنعتی شدن کشورهای‌پیشرفته صنعتی متفاوت است. (مراجعه‌شود به‌نخستین مقالهٔ این کتاب)

آن (یعنی حجم فروش یا ارزش افزوده[1]) ارزیابی شوند، اغلب کشورهای درحال توسعه محتملاً درخواهند یافت که حق امتیازهای ارزیابی شده متعلق به ملیت خودشان به‌یك بخش‌یك‌درصدمجموع حق‌امتیازهای اعطا شده‌توسط‌چنین کشورهایی، بالغ می‌شود.[2]

بعلاوه، نسبت کنترل خارجی تکنولوژی در مقابل کنترل داخلی آن، این واقعیت را نشان نمی‌دهد که کنترل واقعی دردست تعدادبسیار کمی شرکت‌های خارجی متمرکز است. مثلاً، در ایالات متحد، از ۵۰۰ شرکت بزرگ صنعتی، تنها ۳۰ شرکت از بزرگترین این شرکت‌ها، ۴۰/۷ درصد حق‌امتیازهای مربوط به‌صنایع خود را در دست دارند.[3] این کنترل متمرکز تکنولوژی درکشورهای پیشرفته، با مقیاس به‌مراتب بزرگتری در مناطق توسعه نیافته دیده می‌شود. مثلاً در کلمبیا، درصنایع دارویی، الیاف شیمیایی، و صنایع شیمیایی؛ ده درصد از دارندگان حق‌الامتیاز، ۶۰ درصد تمامی این حق‌الامتیاز را در اختیار دارند، و این ده درصد تماماً شرکت‌های چند ملیتی خارجی‌اند.[4]

کنترل متمرکز تکنولوژی، یکی از مؤثرترین طرق اعمال قدرت الیگوپولی بربازار است. امری که توسعهٔ رقابت داخلی را محدود کرده وهمان‌طور که خواهیم‌دید، نرخ سودمبهوت کننده‌ای، که‌قسمت

1. Added Value
2. Vaitsos (1973)
3. John M. Blair (1972)
4. Vaitsos (1973) P,12

جدول ۱ ـ حق‌امتیاز اعطا شده به‌خارجیان، بعنوان درصدی از کل حق امتیازهای داده شده بین سالهای ۱۹۵۷-۱۹۶۱

| کشورهای صنعتی بزرگ | | کشورهای صنعتی «کوچکتر» | | کشورهای درحال توسعه | |
|---|---|---|---|---|---|
| ایالات متحده | ۱۵/۷۲ | ایتالیا | ۶۲/۸۵ | هند | ۸۹/۳۸ |
| ژاپن | ۳۴/۰۲ | سوئیس | ۶۴/۰۸ | ترکیه | ۹۱/۷۳ |
| آلمان غربی | ۳۷/۱۴ | سوئد | ۶۹/۳۰ | مصر | ۹۳/۰۱ |
| بریتانیای کبیر | ۴۷ | هلند | ۶۹/۸۳ | ترینیداد وتوباگو | ۹۴/۱۸ |
| فرانسه | ۵۹/۳۵ | لوگزامبورگ | ۸۰/۸۴ | پاکستان | ۹۵/۷۵ |
| | | بلژیک | ۸۵/۵۵ | ایرلند | ۶۹/۵۱ |

مرجع: Vaitsos (۱۹۷۳) P.60

جدول ۲ ـ درصد حق امتیازهای ثبت شده در شیلی

| سال | با مالکیت ملی | با مالکیت خارجی |
|---|---|---|
| ۱۹۳۷ | ۳۴/۵ | ۶۵/۵ |
| ۱۹۴۷ | ۲۰ | ۸۰ |
| ۱۹۵۸ | ۱۱ | ۸۹ |
| ۱۹۶۷ | ۵/۵ | ۹۴/۵ |

اعظم آن نیز از کشور خارج می‌شود، را موجب می گردد. هنگامی که چنین روندی در جریان می‌افتد، برمیزان آن افزوده می‌شود و خود به‌خود مداومت می‌یابد (نگاه کنید به‌جدول ۲). هدف نهادی اولیه‌از حقوق حق‌امتیاز، یعنی تشویق ابداعات و اختراعات داخلی، حالتی خود ـ مغلوب کننده گرفته، چرا که نتایج تحقیق و توسعه[1] به‌شکلی فزاینده به‌شرکت‌خارجی‌می‌رسد. با گذشت زمان شرکت‌داخلی نه‌تنها امکان‌دسترسی برتکنولوژی‌مکانیکی‌لازم‌برای‌رقابت‌را از دست‌می‌دهد، بلکه شاید، از آن مهم‌تر، مهارت‌های فنی انسانی را نیز که می‌تواند تنها از طریق تجربه‌اندوزی حاصل شود-از کف می‌دهد. در پایان، شرکت‌های داخلی‌یاجذب‌شرکت‌های چندملیتی می‌شوند ویاناچارند به‌استفاده از «پروانه»[2]های این شرکت‌ها متوسل شوند و این واقعیتی است که در مورد امریکای لاتین مصداق می‌یابد. همان‌طور که در زیر خواهد آمد، این‌پروانه‌ها، محدودیت‌های مختلفی را برتوانایی‌توسعه آیندهٔ شرکت‌های داخلی و ملت‌های آن‌ها تحمیل می کنند.

### توسعه‌نیافتگی: ساخت مالی

چنین است دورهای باطلی[3] که از تأثیر متقابل ساخت اقتصادی‌توسعه نیافتگی درکشورهای کمتر توسعه‌یافته وقدرت تکنولوژیك شرکت‌های چند ملیتی، بروز می کند. مجموعهٔ مشابهی از دورهای باطل در

1. Research & Development
2. Licenses
3. Vicious Circles

الگوهای مالی نیزقابل مشاهده است. درارزیابی جنبه‌های تأمین‌هزینه سرمایه گذاری[1] روند صنعتی‌شدن خاصی که در بالا به‌آن اشاره شد، میزان گران بودن‌تکنولوژی مورداستفاده، ازاهمیت ویژه‌ای‌برخوردار است. همچنین این واقعیت معرف همگان است که اغلب کشورهای کمتر توسعه یافته با کمبود پس‌اندازهای داخلی که بتواند به‌عنوان سرمایهٔ مالی برای سرمایه گذاری تولیدی به‌کار گرفته شود، مواجهند. این کمبود پس‌اندازها نه‌تنها بخاطرسطح درآمد پایین دراین کشورها است، بلکه بدین خاطر است که بخش معینی از پس‌اندازها از این کشورها خارج می‌شود. یعنی شرکت‌های خارجی بخش عمده‌ای‌از سود حاصله را به کشور اصلی خود باز می گردانند[2] و ثروتمندان داخلی نیز بخشی ازپس‌انداز خود را درشرکت‌های چندملیتی‌خارج سرمایه گذاری می کنند (پدیده به‌اصطلاح فرار سرمایه[3]). به‌جریان خروج پس‌اندازها چه ار طریق خارج کردن سود وچه از طریق فرار سرمایه، باید بازپرداخت‌های فزاینده ناشی از بدهی به‌سازمان‌های کمك‌دهندهٔ دوجانبه (مثل «اید»[4]) و چندجانبه (مثل بانك جهانی)بابت وام‌های اعطا شده در دهٔ ۱۹۶۰ را نیز باید افزود. با در نظر گرفتن تمام این عوامل، این حجم عظیم جریان خروجی سبب‌شده پاره‌ای نویسندگان اظهارنظر کنند که کشورهای فقیرجهان درمجموع به‌شکلی طنزآلود به‌تأمین هزینه‌های کشورهای غنی کمك‌می کنند، یعنی‌جریان خروجی مالی از کشورهای کمترتوسعه یافته به‌مراتب ازجریان‌ورودی

1. Invesment Financing
2. ~~Repatvibte~~ Repatriated
3. Capital Flight
4. AID

آن تجاوز می کند.[1]

بدینسان درساخت مالی کشورهای کمتر توسعه یافته گونه‌ای بی‌تکلیفی وجود دارد. از یک‌سو شکاف فزاینده‌ای بین عرضهٔ پس اندازهای موجود محلی و تقاضا برای سرمایه‌گذاری به‌منظور تخفیف فقر فزاینده وجود دارد. فقری که مردم این کشورها، براثر سواد آموزی روبه‌افزایش، ارتباطات بهبود یافته و اثرات تظاهراتی[2] ناشی ازآن، بیش ازپیش بر آن وقوف می‌یابند. از سوی دیگر، تکنولوژی خاصی که روند صنعتی شدن وجودآن‌را ایجاب می کند، نه‌تنها گران است، بلکه هزینه آن باید به‌ارز خارجی، و نه‌داخلی، پرداخت گردد. کاهش نسبی صادرات کشورهای کمتر توسعه یافته، که توانایی‌آن‌ها را در مورد به‌دست آوردن ارز خارجی تقلیل داده، بعلاوه افزایش نسبی جریان خروجی ارز خارجی درمقابل جریان ورودی آن، مشکل معروف «تنگنای ارز خارجی» را پدید آورده است. حتی هنگامی که پس‌اندازهای کافی برای تأمین هزینه‌های لازم جهت طرح‌های سرمایه گذاری دردسترس باشد، بازممکن است سرمایه‌گذاری صورت نپذیرد چرا که‌ممکن است پس‌انداز باارزداخلی نتواند، برای‌خریدتکنولوژی وارداتی مورد نیاز طرح، به‌ارز خارجی تبدیل گردد.

نتیجه این بی‌تکلیفی (منابع غیر کافی پس‌اندازهای داخلی و ارز خارجی)، از دیدگاه شرکت‌های محلی، شکل نادرستی است ازالگو های انحصاری تأمین هزینه در اغلب کشورهای کمتر توسعه یافته.

1. Prebisch (1970)
2. Demonstration effects

برعکس تصور پذیرفته شده درمورد عملکرد شرکت‌های چند ملیتی درکشورهای فقیر، این شرکت‌ها سرمایه مالی‌خود را از خارج نمی آورند،بلکه‌بخش اعظم این هزینه‌ها را ازمنابع‌داخلی (کشورمیزبان) تأمین می کنند. در زیر، آمار و ارقام مربوطه، این واقعیت را روشن خواهند ساخت؛ اما آنچه برای بحث حاضر مهم است تأثیر آن‌ها بر شرکت‌های محلی است. شرکت‌های وابستهٔ شرکت‌های چند. ملیتی درکشورهای کمتر توسعه یافته، از مؤسسات مالی داخلی، به‌اعتبار و پشتیبانی منابع مالی کل شبکه جهانی شرکت مادرکه خودبخشی از آن هستند، قرض می کنند. واین با رده‌بندی اعتباری وپشتیبانی‌منابع مالی به‌مراتب کوچکتر یك شرکت داخلی، به هنگام به‌دست آوردن سرمایه مالی، تباین دارد. دورباطل شروع به‌بسته‌شدن می کند.مؤسسه مالی داخلی، که به‌نسبت تقاضا برای وام، با محدودیت مواجه استو نظیرهرسوداگری به‌دنبال به‌حداقل رسانیدن‌مخاطره و به‌اکثررسانیدن سود است، به‌ناچار بیشتر علاقه‌مند قرض دادن بـه‌شرکت‌های وابستهٔ شرکت‌های چند ملیتی می گردد.

این نتیجه گیری هنگامی واضح‌تر به‌نظر می‌آید، که مؤسسه مالـی داخلی، در واقع، شعبه ویا بانك وابستهٔ یك‌بانك به‌اصطلاح‌خصوصی چندملیتی، نظیربانك آوامریکا،[1] فرست‌نشنال‌سیتی بانك‌آونیویورك[2] و غیره باشد. این بانك‌ها نقش پرقدرتی را در ساخت‌های مالی‌جهان سوم، جایی کـه در بسیاری موارد نـزدیك به‌۵۰ درصد سپرده‌هـای

1. Bank of America
2. First National city Bank of New York

خصوصی کشور را تحت کنترل دارند، ایفا می‌نمایند. شعبه یك بانك چندملیتی در کشور کمتر توسعه یافته به‌همان دلیل مؤسسه مالی‌داخلی، مایل به‌اعطای وام به‌شرکت‌های وابستهٔ شرکت‌های چندملیتی است. بعلاوه، درچنین عملیات وام‌دهی، چیزی بیشتر ازسود دهی یك‌یاچند وام در یك‌کشور واحد مد نظر است.

واقعیت این است که شبکهٔ جهانی بانك‌ها و شرکت‌های وابسته به شرکت مادر، دو موجودیت متفاوت نیستند که با «معاملات آزاد»،[1] توسط یك بازار رقابتی که در آن یکی فروشنده و دیگری خریدار است، ازهم‌جدا شده باشند. بالعکس گروه‌هایی که بانك‌هاوشرکت‌ها را کنترل می کنند از نظر مالکیت مشترك، مدیریت وکادر فنی بهم پیوسته‌ای دارند.[2] بعلاوه، هرچه که نتیجهٔ‌این منافع به‌هم پیوسته‌باشد، واقعیت تثبیت شدهٔ دوم‌مربوط می‌شود به‌وجود هم‌بستگی[3] تقریباً‌کامل بین گسترش متناسب[4] شرکت‌های چندملیتی و گسترش بانك‌های چند ملیتی در سطح جهانی. اینکه در این گسترش بانك‌ها و یا شرکت‌ها، کدامیك پیشی گرفته‌اند، چندان حائزاهمیت نیست. بلکه‌آنچه اهمیت دارد این است که یك روند دوسویه گسترش متصل به‌هم که مشخصهٔ آن بصیرت، تجربه وهدف‌های مشترك می‌باشد، بوجود آمده است. بین آن‌ها وجوه مشترکی در رابطه با یك زمینهٔ گسترش مشترك وجود دارد. گسترشی مبتنی بر تسهیل نوعی صنعتی شدن که بطور اخص مناسب مزایای رقابتی شرکت چند ملیتی و بنابراین بانك چند ملیتی

1. Arm's Length
2 J. Blair (1972) P,75.
3. Correlation
4. Commensurate

است. بنابراین، حتی اگر شرکت‌های محلی در کشورهای کمتر توسعه یافته بتوانند به‌دفاتر شعب بانك‌های چند ملیتی شرایط بهتری را برای قرض گرفتن پیشنهاد کنند، بازهم احتمال بسیار کمی وجود دارد که این بانك‌ها از منافع جهانی بلند مدت خود در مقابل منافع کوتاه مدت محلی یك شعبه، چشم بپوشند.

حال دورهای باطلی که از ساخت‌های مالی توسعه نیافتگی ناشی می‌شود، بسته شده‌اند. نتایج برای توسعهٔ شرکت‌های ملی شبیه همان نتایجی هستند که درمورد تحلیل ازساخت‌های تکنولوژی به آنها اشاره شد.

قدرت معامله کنندگی شرکت‌های چند ملیتی برای به‌دست آوردن سرمایه مالی به‌مراتب بزرگتر از رقبای داخلی‌شان است. هر اندازه قدرت معامله کنندگی مالی بزرگتر باشد، به‌همان اندازه آن صنعت پویاتر خواهد بود.[1] این قدرت معامله کنندگی بالنسبه بزرگتر در زمینه مالی، درطول‌زمان، همان نتایجی را به‌بارمی‌آورد که‌تکنولوژی موجب آن می گردد. همان‌طور که فوقاً اشاره‌شد، این معادل همان چیزی می‌شود که اقتصاددانان آن را قدرت الیگوپولی می‌نامند، یعنی قدرت ایجاد «موانع ورود» در مقابل امکانات بالقوه رقابتی جدید، یا روی دیگر آن سکه، یعنی قدرت ازبین‌بردن رقابت موجود، معمولاً از طریق جذب و یا خرید شرکت‌های محلی.

1. Furtado (1974)

**تاثیرات ساختی شرکت‌های چندملیتی: تراکم وقدرت**

تحلیلی که از ساخت اقتصادی کشورهای کمتر توسعه یافته، در رابطه با تکنولوژی و وضع مالی ارائه شد، نشان داد که چرا شرکت‌های چند ملیتی، برعکس شرکت‌های ملی کشورهای کمتر توسعه یافته، قدرت الیگوپولی نسبتاً بزرگ وفزاینده‌ای دارند. میزان بزرگی چنین قدرتی از واقعیت‌های آماری جوامع توسعه نیافته به‌دست می‌آید. توجه دقیق به‌اوضاع شیلی قبل از ۱۹۷۰ این واقعیت را روشن می‌سازد، واقعیتی که در مورد تقریباً تمامی کشورهای کمتر توسعه یافته که شرکت‌های چند ملیتی در آن‌ها فعالیت دارند، مصداق می‌یابد. در بخش صنعتی بین‌سال‌های ۱۹۶۷و۱۹۶۹، مشارکت خارجی(برحسب دارایی تحت تملك) از ۱۶/۶ درصد به ۲۰/۳ درصد افزایش حاصل کرد، حال آنکه مشارکت داخلی از ۷۶/۱ درصد به۶۳ درصدکاهش یافت.مابه‌التفاوت، مربوط به‌شرکت‌های دولتی بود. ازیکصدشرکت بزرگ صنعتی درکشور (برحسب‌اندازه دارایی)، ۴۹ شرکت تحت کنترل مؤثر شرکت‌های چند ملیتی بود؛ با نمونه گیری وسیع‌تر و پوشش ۱۶۰ شرکت، مشاهده شد که ۵۱ درصد این شرکت‌ها تحت کنترل مؤثر شرکت‌های چند ملیتی قرار دارند. حتی این ارقام نیز نمی‌توانند به‌دقت درجه تراکمی را که در کار است نشان دهند ـ هنگامی که برکنترل صنایع نظرافکنیم، مشاهده می کنیم که در هفت واحد از مهمترین صنایع شیلی، یك تاسه شرکت خارجی بیش از۵۱ درصد تولید درهرصنعت را در دست دارند. در یك تجزیه و تحلیل رفتاری ازعملیات ۲۲ شرکت بزرگ چند ملیتی درشیلی ۵ شرکت

در صنایع مربوط به‌خود مونوپولیست، بودند، حال آنکه ۶ شرکت دوئوپولیست[1] و ۸ شرکت، که بزرگترین عرضه کننده به‌بازارمربوط بودند، الیگوپولیست بودند. از ۱۸ واحد ازاین شرکت‌های وابسته، که اطلاعات مربوط به‌نرخ رشدشان در دسترس بود، ۱۶ واحد نرخ رشدی به‌مراتب بیشتر از نرخ رشد متوسط کل بخش صنعت را نشان می‌دادند. این ارقام نه‌تنها بیانگر واقعیت درشیلی قبل از ۱۹۷۰هستند، بلکه در مورد اغلب کشورهای کمتر توسعه یافته که شرکت‌های چند ملیتی در آن مشغـول فعالیت‌اند، نیز صادق است. ایـن شاخص‌های تراکمی، کلاً درجه قدرت الیگوپولی شرکت‌های چندملیتی درجهان سوم و نیز توانایی‌شان را نسبت به افزایش این قدرت در طول زمان، نشان می‌دهد.

نوشتهٔ حاضر تا اینجا سعی برآن داشت که درکی اساسی در زمینهٔ مفهوم توسعه نیافتگی در رابطه با قـدرت شرکت‌های چند ملیتی بـه خواننده ارائه دهد. چنین درکی از وضع اقتصادی کشورهای جهان سوم، باید بتواند تجزیه و تحلیل اثرات شرکت‌ها را براین کشورها، که در قسمت بعدی به‌آن اشاره می‌شود، تسهیل نماید. نشان دادیم که قدرت معامله کنندگی شرکت، یا معادل آن، قدرت الیگوپولی آن‌ها، تابعی است از شرایط نهادی و ساخت اقتصادی کشورهای کمترتوسعه یافته.همان‌طور که ازواژه توسعه نیافتگی برمی‌آید، نهادها در کشور های فقیر یا ضعیف‌اند، یا قدیمی و یااصلاً وجود ندارند. بدینسان در مقایسه باکشورهای توسعه یافته‌تر، درکشورهای کمترتوسعه یافته‌قدرت

1. Duopolist

خنثی کنندگی یا «بازبینی و موازنه»[1] کمی، ازطرف دولت ونهادهای سازمان یافته کارگری، به‌منظور محدود کردن قدرت شرکت‌های چند ملیتی مدرن وجود دارد. شرایط نهادی موردبحث، عمدتاً به‌نهادهای غیر تجاری اشاره دارد، نهادهایی که بخاطر بدعمل کردن ویا وجود، نداشتن، شرکت‌ها را درجهان سوم بصورت یك نیروی نهادی‌متفاوت در می‌آورد. و این امری است که لزوماً در مورد عملکرد شرکت‌ها درکشورهای صنعتی پیشرفته مصداق نمی‌یابد.

اگر نهادهای غیر تجاری دولت و یا نهادهای سازمان یافته کارگری نمی‌توانند به‌عنوان یك وسیله کنترل کافی قدرت شرکت‌های چند ملیتی را در کشورهای جهان سوم محدود کنند، امکان کنترل توسط نهادهای تجاری، یعنی رقابت داخلی وجود دارد. اما ماهیت ساخت اقتصادی توسعه نیافتگی، که درزمینه‌های تکنولوژی ومالی به‌آن‌اشاره شد، احتمال بسیارکمی را باقی می گذارد که نهاد تجاری داخلی قادر به‌اجرای چنین کارکردی باشد، زیرا اغلب کشورهای کمتر توسعه یافته، به‌عنوان طریقه عمده‌ای که رشد اقتصادی را به‌همراه می‌آورد، روند صنعتی‌شدنی را آغازکرده‌اند، که از بسیاری جهات شبیه روند مربوطهٔ کشورهای پیشرفته صنعتی است. نتیجهٔ این صنعتی شدن و نیازهای تکنولوژیك و مالی آن عبارت است از کاهش قدرت شرکت های داخلی در رقابت با قدرت الیگوپولی شرکت‌های چند ملیتی و عدم توانایی آن‌ها، نسبت به‌جلو گیری از افزایش این قدرت.پس از بررسی دلائل، منطق و نیز شواهد مربوط به‌طریقی که شرکت‌های

1. Checks & Balances

چند ملیتی موقعیت قدرتمند خودرا در اقتصاد کشورهای درحال‌توسعه به‌دست می‌آورند، حال‌برمی گردیم به‌تجزیه وتحلیل اینکه چگونه‌این قدرت درعملیات روزمره شرکت‌ها منعکس می گردد و چـه اثراتی برمردمان این کشورها می گذارد.

## افسانه یا واقعیت

### کمك‌های شرکت‌های چند ملیتی

تشریح وارزیابی رفتارشرکت‌های چند ملیتی درجهان سوم به‌سه‌بخش مشخص تقسیم‌شده است. انتخاب این تقسیم‌بندی دراین تجزیه‌وتحلیل براین پایه صورت گرفته که بسیاری باور دارند که مهمترین‌زمینه‌هایی که شرکت‌ها بالقوه می‌توانند بـه‌توسعهٔ کشورهای کمتر توسعه یافته کمك کنند، در سه زمینهٔ تکنولوژی، تأمین هزینه‌های مالـی و تخفیف دشواری‌های‌مربوط به‌تراز پرداخت‌هامی‌باشد. در هریك ازاین‌زمینه‌ها ابتدا عملکرد این شرکت‌ها را تشریح کرده، سپس به‌ارزیابـی اثرات آن می‌پردازیم. دراینجا ضروری است که مختصراً به‌ضابطه‌ای کلی که پایهٔ ارزیابی ما را تشکیل داده، اشاره شود.

ضابطهٔ موردنظر بسیار ساده است، هرچند که تا همین اواخـر، از سوی دانش پژوهان امور توسعه، بالاخص اقتصاددان‌های ارتدوکسی کـه در مکتب نئولیبرال پـرورش یافته‌اند، نادیده گـرفته می‌شد. ما ابزار تجزیه وتحلیل افراد اخیر را به‌کار مـی گیریم، اما تعریف ما از توسعه، یعنی، ضابطهٔ ارزیابی‌مان، از آنچه کـه بطور متداول مـرسوم

است متفاوت خواهد بود. فرض‌براین نخواهد بود که «توسعه»عبارت است از افزایش متوسط درآمد سرانه. بالعکس، فعالیت شرکت‌چند ملیتی و تأثیر آن، درصورتی به‌عنوان کمك به‌توسعه به‌حساب خواهد آمد که سبب افزایش ظرفیت مصرفی ۶۰ درصد کم درآمد جمعیت کشورهای درحال توسعه گردد. چرا که معتقدیم، بجز آنکه رشد اقتصادی در جهت تسکین مصائب آن‌ها که با بیشترین مشکلات مواجه‌اند، گام بردارد، نه‌تنها کمکی به توسعه نمی‌کند، بلکه موجب تقویت و ادامه توسعه نیافتگی کشورهای جهان سوم نیز می‌گردد.

## کمك تکنولوژی

### اشتغال، توزیع درآمد، هزینه‌ها.

بنابرتخمین سازمان ملل، در۱۹۶۰، حدود۲۷ درصدجمعیت کشورهای جهان‌سوم بیکار بودند. در ۱۹۷۰، تخمین درصد بیکاری جمعیت فعال این کشورها به ۳۰ درصد بالغ گردید ـ حتی این ارقام کلان[1] برای کشورهای کمتر توسعه یافته بطور کل، ابعاد عظیم مسئلهٔ بیکاری را در امریکای لاتین که از قضا، به‌نسبت آسیا و آفریقا، منطقهٔ «توسعه یافته‌تر» جهان‌سوم خوانده می‌شود، کم‌تربرآورد[2] می‌کند. یك‌بررسی انجام‌شده‌در۱۹۶۸تخمین‌زده که تا ۱۹۷۱، ۳۶ درصد نیروی کار کلمبیا بیکارخواهد بود، وبررسی‌های‌بعدی که‌در کلمبیا انجام‌شد، نشان داد که واقعیت‌ازاین‌تخمین‌هم‌بیشتر بوده‌است. یك تجزیه وتحلیل ازنیروی کار

1. Macro        2. Underestimate

در کشور پرو در ۱۹۶۵ نشان داد که در تولید ملی، به ۴۳ درصد از نیروی کار موجود آن زمان پرو نیازی نبوده.[1] در ۱۹۶۰ (آخرین سالی که برای آن اطلاعات تطبیقی در مورد کشورها در دسترس است)، دامنهٔ[2] تغییر میزان بیکاری از ۲۲ درصد در آرژانتین، برزیل، مکزیک تا ۴۲ درصد در کشورهای فقیرتر امریکای مرکزی و حوزهٔ کارائیب، بوده است، وهمان‌طور که اشاره شد، از آن زمان، بیکاری به‌شکلی فزاینده روبه گسترش بوده است.

### بیکاری: علل واثرات

آیا درآینده نزدیک هیچ امیدی برای کاهش لااقل بخشی از مشکل بیکاری وجود دارد؟ اگر گذشته مقیاسی برای این امر به‌حساب آید، پاسخ این سؤال منفی است. تمام پیش‌بینی‌ها براین دلالت دارد که مشکل بیکاری نه‌تنها تخفیف نخواهد یافت، بلکه وخیم‌تر نیز خواهد شد. گزارش پربیش[3] چنین نتیجه گیری کرد که با توجه به آنکه در اغلب کشورهای منطقه (امریکای لاتین) جمعیت با حدود ۳ درصدرشد می کند، برای جذب بیکاران موجود ونیز آن‌ها که تازه وارد بازارکار می‌شوند، بین سال‌های ۱۹۷۰ و ۱۹۸۰، بازده کل باید با ۸ درصد در سال رشدداشته‌باشد. بمنظور آنکه سطح بیکاری در همان سطح ۱۹۶۰ حفظ شود، بازده کل باید سالانه ۶ درصد، برای سال‌های ۱۹۷۰ تا

1. Thorbecke (1970)
2. Range
3. Prebisch

۱۹۸۰، رشد کند، و این نرخ رشدی است که هرگز قبلاً درمنطقه به‌دست نیامده.

دلیل اساسی بحران بیکاری در روند خاص صنعتی‌شدنی است که برای رشد اقتصادی به‌کار گرفته شده است. یکی از تأثیرات عمدهٔاین روند قبلاً موردبحث قرار گرفت، یعنی آنکه تقریباً تمامی تکنولوژی کشورهای کمتر توسعه یافته از منابع خارجی یا به عبارت دیگر شرکت‌های چند ملیتی تأمین می‌شود و توسط آن‌ها کنترل می گردد. این روند صنعتی شدن، و نوع تکنولوژی آن، تأثیر مهم دیگری رانیز برجای می گذارد و آن اینکه نوع تکنولوژی‌ای که توسط شرکت‌ها به‌کشورهای جهان سوم منتقل می گردد، برای‌شرایط کشورهای‌صنعتی پیشرفته، جایی که سرمایه بطور نسبی به‌وفور وجود دارد و نیروی کار بطور نسبی کمیاب می‌باشد، طراحی شده است. به‌عبارت دیگر، این تکنولوژی قادر به جذب نیروی کار نیست، چرا که درست طوری طراحی شده که عکس این عمل یعنی «صرفه‌جویی در تعداد کارگر و استفاده بیشتر ازسرمایه» را انجام دهد. براین اساس است که شرکت‌های چند ملیتی دارویی، تکنولوژی‌ای را به‌کار می گیرند که در آن تنها ۳/۴ درصد کل‌هزینه، مربوط به‌کارکارگراست. البته تضادآشکاری در به‌کارگیری‌چنین تکنولوژی‌ای در روندهای صنعتی‌شدن کشورهای جهان سوم، جایی که منابع نیروی انسانی‌به‌وفور وسرمایه کمیاب‌است، وجود دارد. مثالی در موردتغییر ظرفیت اشتغال درصنایعی که‌شرکت‌های چند ملیتی بیشترین میزان رشد را دارند، ابعاد تضادهای اساسی آن‌ها را نشان می‌دهد.

یك بررسی اخیر در کلمبیا، شاخص تخمینی از نسبت بین‌سرمایه و کار گر مورد نیاز را در پنج صنعت مدرن که شرکت‌های چندملیتی اغلب سرمایه گذاری‌های خود را بین‌سال‌های ۱۹۶۰ و ۱۹۶۷ در آن‌ها متمرکز ساخته‌اند، به‌دست می‌دهد. در هرپنج صنعت مورد بحث نتایج مشابهی به‌دست آمد. در صنایع محصولات شیمیایی در ۱۹۶۰، در ازاء هر۱/۶۳ واحد سرمایه‌یك‌واحدکار گر، و در۱۹۶۷، درازاء هر ۴/۴۵ واحد سرمایه یك واحد کار گر به‌کار گرفته می‌شد. بدینسان در مدت هشت‌سال، میزان سرمایهٔ لازم برای به‌کار گیری یك‌واحدکار گر، تقریباً سه برابر شد. این بررسی همچنین نشان داد، که میزان افزایش سرمایه گذاری ثابت که برای استخدام یك‌واحد کار گرضروری‌است، در بخش صنایع کارخانه‌ای بطور کلی کمتر از این پنج صنعت‌خاصی است که سرمایه گذاری‌های جدیدشرکت‌های چندملیتی‌درآن‌هامتمرکز است. سازمان بین‌المللی کار، در تحلیل مستقل خود از مشکل‌بیکاری در کلمبیا، تقریباً به‌نتایج مشابهی دست یافت. این بررسی نشان‌داد که بین سال‌های ۱۹۵۷ و ۱۹۶۱، در ازاء به‌کار گیری یك فرد، درصنعت کارخانه‌ای مدرنی که تکنولوژی شرکت‌های چند ملیتی را به‌حداکثر مورد استفاده قرار می‌دهد، بطور متوسط سرمایه گذاری ثابتی معادل ۴۵ هزار پسوس[1] انجام می گرفت: بین سال‌های ۱۹۶۲ و ۱۹۶۶، این رقم به‌۱۰۰ هزار پسوس بالغ گردید (به‌ارقام ثابت سال ۱۹۵۸، با احتساب‌نرخ تورم). یك‌بررسی که از۲۵۷ شرکت درسراسرامریکای لاتین انجام گرفته، نشان می‌دهد که برمبنای هر ده‌هزار دلار فروش

1. Pesos

شرکت‌های چندملیتی، تقریباً نصف تعدادکارگرانی راکه شرکت‌های داخلی به‌کار می گیرند، مورد استفاده قرار می‌دهند.

همین روند جانشین‌سازی فزایندهٔ سرمایه به جای کارگر، در رابطه با نوع تکنولوژی انتقال یافته توسط شرکت‌های چند ملیتی، است که یکی از دلائل اساسی ابعاد تکـان دهنده بیکاری در جهان سوم است؛ وضعیتی که آفریقا و آسیا به‌تازگی با آن مواجه شده، ولـی امریکای لاتین ازسال‌های ۱۹۲۰ باآن دست به گریبان بوده است. بین‌سال‌های ۱۹۲۵ و ۱۹۶۰، بخش‌کارخانه‌ای تنها توانست ۵میلیون از ۲۳میلیون مردمی را که از روستاها به‌شهرها مهاجرت کردند، جـذب‌کند.[1] در ضمن‌آنکه‌مجموع بازده صنایع کارخانه‌ای مدرن به‌نسبت‌سایرفعالیت‌ها گسترش یافت و سهم آن در تولید ملی از ۱۱ درصد در ۱۹۲۵ به ۲۵ درصد در ۱۹۷۰ رسید، اما در همین مدت سهم درصد نیروی‌کاری که به‌کار گرفته شد، در واقع از ۱۴/۴ درصد به‌۱۳/۸ درصد تقلیل‌یافت. پس چنین است کمك تکنولوژی شرکت‌های‌چندملیتی به‌مسئلهٔ‌اشتغال کشورهای جهان سـوم، شرکت‌ها در واقع بیش از آن‌کـه مشاغل جدیدی خلق کنند، مشاغل زیادتری را از بین می‌برند.

بیکاری تنها یك بعد فقر است، بعد دیگـر تـوزیع درآمـد است. واضح است هنگامی کـه شخصی بیکار می‌شود، بـدون امکان کمك تأمین اجتماعی و بیمه اوقات‌بیکاری که واقعیت کشورهای کمترتوسعه یافته است، از نظر اقتصادی فقر زده می‌شود. آنچه که بسیاری افراد، بالاخص آنان که با اقتصاد و با وضع کشورهای کمتر تـوسعه یافته

1. UN - ECLA (1966)

آشنایی ندارند فراموش می کنند، این است که فقر می‌تواند انعکاسی از توزیع بسیار نابرابر درآمدهای کشور نیز باشد. در شرایطی‌چون شرایط کشورهای کمترتوسعه یافته،تکنولوژی درتبیین توزیع‌نابرابر درآمدهامتغیر عمده‌ای به‌حساب می آید. این شرایط با جریان صنعتی شدن فزاینده‌ای که عمدتاً برمالکیت فردی تکنولوژی مورد نیازمبتنی است ونیز باعدم وجود برنامه‌های دولتی‌برای توزیع مجدددرآمدها، همراه است.

## توزیع درآمدها: علل واثرات

باتوجه دقیق به‌رابطهٔ بین‌تکنولوژی شرکت‌های چند ملیتی‌وتوزیع درآمدها درکشورهای کمتر توسعه یافته، در می‌یابیم که با نرخ‌رو به‌رشدی،سرمایه جایگزین کارگر می‌شود. چه کسی درآمدهای ایجاد شده توسط منابع سرمایه را دریافت می‌دارد؟ اغلب اقتصادهای کشور های کمتر توسعه یافته برپایهٔ نهاد حقوقی سرمایه‌داری استوارندواین بدان معنی‌است که صاحبان منابع سرمایه، این درآمدها را دریافت می کنند. در جایی که تعداد کمی‌صاحب سرمایه وجود دارد(وبدینسان بسیاری کسان‌فاقد سرمایه‌اند)، ودر جایی که تکنولوژی، به‌نسبت‌منابع کار، بخش بزرگتری از درآمد را از منابع سرمایه به‌دست می‌دهد، آنگاه بنا به‌تعریف، توزیع درآمد بسیار نابرابر خواهد بود. بعلاوه، در جایی که دگرگونی نسبتاً سریع در جهت استفاده از تکنولوژی سرمایه برصورت می گیرد و در جایی که تغییری در نهادهای حقوقی

سرمایه‌داری، مثلاازطریق وضع قوانین مالیاتی پیشروتر بمنظورمقابله با این تغییر واقع نمی‌شود، آنگاه بازهم بنا به‌تعریف، توزیع درآمد بطرز به‌مراتب نابرابرتری صورت می‌پذیرد. این امر بُعد دوم فقر فزایندهٔ کشورهای کمتر توسعه یافته، یعنی تأثیر تکنولوژی مدرن شرکت‌های چند ملیتی برتوزیع درآمد در این کشورها را تشکیل‌می دهد. حال ببینیم توزیع نابرابر درآمدهای ملی در کشورهای کمتر توسعه یافته تا چه حد است و در طول زمان وضعیت آن به‌چه میزان تغییر کرده است.

«ایرما ادلمان»[1] و «سینتیاتافت موریس»،[2] دریك بررسی جهانی در مورد وضع توزیع درآمد، مشاهده کردند که کشورهای جهان سوم، که به‌شکل فوق صنعتی می‌شوند، در جریان صنعتی شدن خود، تغییر شگرفی را در توزیع درآمد از سطح حداقل معیشت تا سطح درآمد سرانهٔ متوسط معادل ۸۰۰ دلار، تجربه می کنند.

در مدت این «خیز»[3] درآمدپنج درصد ثروتمندتر جمعیت درمقایسه با ۴۰ درصد فقیر جمعیت، هم بطور نسبی وهم بطور مطلق، بطرز شگفت‌آوری رشد یافت[4]؛ وضع کشورهای امریکای لاتین در اواسط چنین‌صنعتی‌شدنی،این نتیجه گیری را بطرزهمه‌جانبه‌ای تائید می کند. مثلاً در دههٔ ۱۹۶۰، متوسط درآمد سرانه در شیلی تقریباً ۶۰۰ دلار بود، اما ۱۰ درصدثروتمند جمعیت، ۴۰ درصد درآمد ملی را به‌خود اختصاص می‌دادند. یعنی در واقع درآمد سرانه‌ای معادل ۲۴۰۰ دلار

1. Irma Adelman
2. Cynthia Taft Morris
3. Take off
4. Morris & Adelman (1971)

داشتند و این درآمد خانوادگی‌ای بود بیشتر از درآمد اکثریت خانواده‌های اروپای غربی.[1] در مکزیك و برزیل، وضع بدتر است، و این قابل توجه است که این دو کشور تا به‌حال مطلوب‌ترین هدف سرمایه گذاری شرکت‌های چند ملیتی در امریکای لاتین بوده‌اند.

در مکزیك دراوایل دهۀ ۱۹۵۰، نسبت درآمد فردی ۲۰ درصد ثروتمند، به درآمد فردی ۲۰درصد فقیر، یك به‌ده بود. دراواسط دهۀ ۱۹۶۰، این نسبت به‌هفده به‌یك افزایش یافت.[2] معهذا این ارقام جمع شده واقعیتی را که در نواحی صنعتی شهری، جایی که سرمایه گذاری شرکت‌ها تمرکزیافته،به‌وضوح نشان نمی‌دهند. مثلاً درناحیه‌مکزیکو سیتی، ۲۰ درصدثروتمند۶۲/۵ درصد درآمدناحیه را به‌خوداختصاص داده، حال‌آنکه ۲۰ درصدفقیربا ۱/۳ درصد درآمدبرای ادامه‌زندگی دست‌وپامی‌زنند.[3] دربرزیل، جایی که بازده‌صنعتی به‌شکل‌بی‌سابقه‌ای روبه‌رشد است، تقریباً تمامی منافع حاصل از این رشد به‌پنج‌درصد ثروتمند اختصاص می‌یابد. دریك محدوده زمانی کوتاه ده ساله، سهم درآمد ملی‌ایشان از۲۷/۸ درصد (برطبق تخمین‌دولت امریکا)، یابسته به‌منبع بررسی کننده، ۴۴ درصد (تخمین سازمان ملل)، در ۱۹۷۰ به ۳۶/۸ درصد (تخمین‌دولت امریکا) یا ۵۰ درصد (تخمین سازمان‌ملل) افزایش حاصل نمود. و براساس تخمین محتاطانه دولت امریکا، سهم درآمد ۴۰ درصد فقیر، یعنی حدود ۴۰ میلیون برزیلی، در مدت ده سال بین ۱۹۶۰ و ۱۹۷۰، از ۱۰/۶ درصد به‌۸/۱ درصد تقلیل یافت.

1. Sunkel (1960) نقل شده در IDB / UN(1970)
2. Grant (1973)
3. UN (ECLA) (1969)

این بود دومین جنبهٔ کمك تکنولوژی مدرنی که توسط شرکت‌های چند ملیتی به‌جهان سوم منتقل می گردد. این کمکی است به۵، ۱۰ یا ۲۰ درصد ثـروتمند جمعیت و مطلقا آزاری است برشرایط انسانـی اکثریت بزرگتر جمعیت کشورهای کمتر توسعه یافته.

هزینهٔ دلاری تکنولوژی شرکت‌های چند ملیتی.

آخرین‌نکته درمورد کمك تکنولوژی شرکت‌های چندملیتی،به‌ارزش دلاری تکنولوژی انتقالی آن‌ها،به‌عنوان بخشی از کل سرمایه‌گذاری شان در شرکت‌های تابعه خود در کشورهای کمتر توسعه یافته،مربوط مـی‌شود. مقدار ارزش سرمایــه‌گذاری درتأسیس یك شرکت تابعه، عمدتاً از هزینه‌های کارخانه و تجهیزات متشکل می گردد. حدود۵۰ تا ۶۵ درصد از این مقدار را هزینهٔ تکنولوژی شرکت تابعه تشکیل‌می‌دهد که توسط شرکت مادر ارزش‌گذاری و دریافت مـی‌شود. ارزش دلاری‌ای که برای این تکنولوژی تعیین می‌شود، در تعیین رقم کلی سرمایه‌گذاری که شرکت چند ملیتی ادعای گذاردن آن را می کند، بسیار عمده است و بنا به‌دلائل اقتصادی و سیاسی نیز حائـز اهمیت فراوان است. مثلاً دربسیاری ازکشورهای کمتر تـوسعه یافته، تعیین نرخ مالیات برسود و یا بر اضافه سود[1] برپایهٔ مقدار دلار سودی است که برمبنای درصد ارزش سرمایه‌گذاری ثابت محاسبه گـردیده است. این «نرخ بازگشت»[2] است؛ هرچقدر که ارزش سرمایه‌گذاری

1. Excess Profit 2. Rate of Return

ثابت اعلام شده بالاترباشد، این نرخ، پایین‌ترنشان داده شده‌وبنابراین مشمولیت مالیاتی شرکت تابعه کمتر خواهد بود. بعلاوه، بسیاری از کشورهای کمترتوسعه یافته برمبنای میزان ارزش سرمایه گذاری‌ثابت، محدودیت‌هایی در زمینهٔ بازگشت دادن و خارج کردن سود توسط شرکت چند ملیتی در هردوره معین، قائل می‌شوند؛ بدینسان‌هرچقدر که سرمایه گذاری ثابت بیشتر اعلام شود، به‌همان نسبت مقدار دلاری که می‌تواند از کشور کمترتوسعه یافته خارج شود بیشتر خواهدبود.

سرمایهٔ ثابت‌اعلام شده ونیزنرخ بازگشت اعلام شده، برای‌مدیران شرکت‌های چند ملیتی واجد اهمیت سیاسی نیز هست ـ حفظ ثبات سیاسی در کشورهای میزبان مهمان‌نواز، همیشه از جانب مدیریت شرکت چندملیتی به‌عنوان یك هدف‌سوداگرانهٔ معقول به‌حساب آمده است. براین اساس یك ضابطهٔ اساسی عملی در این مورد، پرهیز از اتهام «استثمار»[1] یا درعرف اقتصاددانان غربی «اضافه سود» است. از آنجا که اساس‌تجربی‌ی چنین اتهاماتی در وهلهٔ اول برنرخ بازگشت متکی‌است، پس عاقلانه‌تر آنکه این‌نرخ حتی‌الامکان درسطح«عادی»[2] حفظ شود.بدینسان، شرکت‌های چندملیتی علاقه‌مندند که حتی‌الامکان ارزش‌های اعلام شده برای تکنولوژی انتقال یافته و بنابراین ارزش سرمایه گذاری ثابت خود را هرچه بالاتر نگهدارند.

حال می‌توانیم بربعضی یافته‌های مربوط به ارزش‌های واقعی تکنولوژی انتقال یافته شرکت‌های چند ملیتی، نظری بیافکنیم.موارد متعددی از مکزیك گزارش شده که طی آن تکنولوژی دست دوم به

1. Exploitation
2. Normal

عنوان تجهیزات نو به شرکت تابعه منتقل شده و یا اینکه قیمت آن به‌مراتب بالاتر از قیمتی که از بازار آزاد می‌توانست به‌دست آید، تعیین گردیده.[1] در کلمبیا، که بررسی‌های دقیقی دراین زمینه‌به‌انجام رسیده، گرانفروشی مفرط تکنولوژی در تمام موارد مشاهده گردیده. مثلاً قیمت تعیین شده برای‌ماشین‌آلات شرکت‌تابعه توسط یك‌شرکت مادر چند ملیتی ۳۰ درصد بیش از قیمتی بوده که یك شرکت مستقل کلمبیایی برای همان اقلام می‌پرداخت. در یك مورد دیگر، بررسی انجام شده‌نشان می‌دهد ماشین‌آلاتی که‌۱/۸ میلیون دلار ارزش گذاری شده بود، در واقع ۵۰ درصد از قیمت واقعی که ۱/۲ میلیون دلار بود، گرانتر به‌حساب آمده بود. در صنعت کاغذسازی، یك شعبه تابعهٔ شرکت چند ملیتی اجازه ورود ماشین‌آلات مستعملی را دریافت داشت که ارزش آن را متجاوزاز یك میلیون دلار اعلام نمود. سازمان دولتی مربوطه در این زمینه خواستار استعلام بین‌المللی برای‌مدل‌های تازهٔ همان‌ماشین‌آلات گردید ومعلوم گشت که ارزش اعلام‌شده‌توسط این شرکت تابعه برای ماشین‌آلات مستعمل ۵۰ درصد گرانترازقیمت های پیشنهادی برای ماشین‌آلات نو بوده است. در تحقیقاتی که‌توسط نویسنده برای کتاب در دست انتشار انجام شده، مصاحبه‌های متعددی با مدیران شرکت‌های تابعه در کشورهای کمتر توسعه یافته به‌انجام رسید. در تعدادی موارد، پس از بحث‌های طولانی در مورد تأثیر فعالیت‌های آن‌ها بر کشورمیزبان، این مدیران پذیرفتند که گرانفروشی تکنولوژی، شیوه‌ای متداول است.

1. Solis (1971)

با درنظر گرفتن نکاتی که درباره مفهوم توسعه‌نیافتگی، در مقدمه به‌آن‌ها اشاره شد، درك اینکه چگونه شرکت‌های چند ملیتی قادرند دست به چنین اعمالی زنند، چندان مشکل نخواهد بود. منظورنکاتی است که در رابطه با عدم وجود منابع متعدد تکنولوژی به‌حدکافی، که با عدم آگاهی نسبی خریداران کشورهای کمتر توسعه یافته، به‌نسبت افراد مشابه درکشورهای صنعتی پیشرفته تشدید می‌شود، مطرح می‌گردد.

### کمك‌های مالی و جذب شرکت‌های بومی

استدلال سنتی در حمایت از بسط فعالیت‌های شرکت‌های چندملیتی در جهان سوم این بوده که این شرکت‌ها سرمایه مالی را که بسیار مورد نیاز این کشورها است برای آن‌ها فراهم می‌آورند. این استدلال قائل براین است که کشورهای کمتر توسعه یافته قادر به‌تأمین پس‌اندازهای کافی به‌شکل ارز خارجی برای خرید تکنولوژی خارجی مورد نیاز اجرای طرح‌های سرمایه گذاری نیستند. جنبهٔ دیگر این استدلال مدعی است که حتی اگر درمواردی کمبود ارز خارجی وجودنداشته باشد بازهم کمبود پس‌اندازهای بومی به‌نسبت نیازهای سرمایه گذاری این کشورها باقی خواهد بود. بدینسان شرکت چند ملیتی به‌عنوان تأمین کنندهٔ پس‌اندازهای خارجی، یعنی سرمایه مالی، که می‌تواند کمیابی پس‌اندازهای داخلی ویا ارزخارجی راتخفیف دهد، به‌حساب می‌آیند. البته پیش‌فرض اساسی دراین مورد این‌است که شرکت‌های

چند ملیتی در واقع پس‌اندازهای خارجی را برای تأمین هزینه‌های عملیات خود در کشورهای کمتر توسعه یافته به‌کار می گیرند. این پیش فرض اتفاقاً توسط متفکران چپ که معتقدند علت خروج شرکت‌های چندملیتی از کشورهای سرمایه‌داری خودی، وجود سرمایهٔ مالی‌مازاد برامکانات سرمایه گذاری داخلی است، نیز مطرح می گردد.

**منشأ سرمایهٔ مالی شرکت‌های چند ملیتی.**

بررسی‌های تجربی و آماری نشان می‌دهند که این پیش فرض‌ها نادرست‌اند، جدول ۳ نشان می‌دهد که این بحث بیشتر افسانه است تا واقعیت.

تنها ۱۷ درصد کل سرمایه مالی به‌کار گرفته شده توسط شرکت‌های چند ملیتی در سرمایه گذاری‌های ناخالص آن‌ها، ازپس‌اندازهای غیر بومی تأمین گردیده است. باید توجه داشت که در سه سال آخر کل دوران بین‌سال‌های ۱۹۶۵ ـ ۱۹۵۷، این رقم‌به‌۹ درصد کاهش‌پذیرفت. نکته مهمتر استفاده ازپس‌اندازهای بومی دربخش صنعتی، که در سه بخش اقتصادی سریع‌ترین رشد را دارا است، می‌باشد. دراین مورد ازسال ۱۹۶۰ به‌این سو رقم ۷۸ درصد کل سرمایه مالی داخلی کماکان ثابت مانده است. بررسی‌های انجام شده در مورد سایر کشورها، نیز تغییری را دراین وضع نشان نمی‌دهد.

۳۸ درصد ازمقدار سرمایه مالی که توسط شرکت‌های تابعهٔشرکت های چند ملیتی در صنایع به‌کار گرفته شده از منابع بومی «داخلی»،

عمدتاً از طریق سرمایه گذاری مجدد سودهای حاصله، و ۴۰درصد آن از بازارهای سرمایهٔ بومی، تأمین می گردد. با توجه به‌آن که‌درمفهوم رسمی‌حسابداری سودهای مجدداً سرمایه گذاری شده، در زمرهٔوجوه تأمین شده توسط شرکت‌مادر طبقه‌بندی می‌شوند، چنین طبقه‌بندی‌ای معنی واقعی اقتصادی این سودهای مجدداً سرمایه گذاری شده را نشان نمی‌دهند. یعنی آنکه این سودها عمدتاً با استفاده از منابع داخلی، اعم ازمنابع مالی و سایر منابع، به‌دست آمده‌اند. این سودهای‌مجدداً سرمایه گذاری شده، به‌همان ترتیبی که درمورد شرکت‌های صددرصد داخلی مصداق می‌یابد، با یك استثنای بزرگ دررواقع پس‌اندازهای داخلی هستند. درمورد شرکت‌های‌بومی،سود خالص (پس‌ازپرداخت مالیات) ناشی ازسرمایه گذاری مجدد، بطورخالص به‌نفع کشور کمتر توسعه یافته تمام می‌شود و به‌احتمال زیاد در داخل‌آن کشور باقی می‌ماند، واین چیزی نیست که درمورد شرکت تابعهٔ شرکت‌چندملیتی مصداق یابد، چرا که سود شرکت چند ملیتی، که نمایانگر درآمد خالص آن است، عمدتاً ازکشور کمتر توسعه یافته خارج می‌شود و بنابراین به‌منظورمصرف وسرمایه گذاری شهروندان بومی به‌کار گرفته نمی‌شود. درطول دوران بین ۱۹۶۸ ـ ۱۹۶۰، شرکت‌های چندملیتی، علاوه برهزینه‌هایی که بابت حق امتیازها، بهره‌ها، وسایرحق‌الزحمه‌ها منظور کردند، بطور متوسط ۷۹ درصد سود خالص خود را از این کشورها خارج کردند[1]، در بخش صنایع کارخانه‌ای، میزان‌سودهای خارج‌شده ازکشور بالنسبه کمتر بودلیکن این‌میزان به‌شکل‌فزاینده‌ای

1. Repatriate

روبه‌رشد بود و از ۴۲ درصد سود خالص در ۱۹۶۴ - ۱۹۶۰ به ۵۲ درصد در ۱۹۶۸-۱۹۶۵ افزایش یافت. درازاء هردلار سود خالصی که شرکت تابعهٔ شرکت چند ملیتی به‌دست می آورد، ۵۲ سنت از کشور خارج می‌شود، و این در شرایطی است که ۷۸ درصد وجـوه سرمایه گذاری‌ای که آن یك دلار سود را خلق کرده از منابع داخلی تأمین شده است. اگربرتمام بخش‌هایی که شرکت‌های چندملیتی درامریکای لاتین درآن‌ها فعالیت دارند نظرافکنیم، حساب‌جریان ورودی‌خروجی[1] وضع بدتری به‌خود مـی گیرد. هردلار سود خالص متکی بـرسرمایه گذاری‌ای است که ۸۳ درصد آن ازمنابع پس‌اندازهای داخلی تأمین

**جدول ۳:** درصدسرمایه‌گذاری‌ناخالص شرکت‌های چندملیتی امریکائی درامریکای لاتین، ـ نسبت بین تامین هزینه از منابع داخلی ومنابع خارجی

| | منبع سرمایهٔ مالی (۱۹۶۵ - ۱۹۵۷) | | | |
|---|---|---|---|---|
| | (الف) | (ب) | (پ) | (ت) |
| ناحیه و بخش | امریکا | سودهای مجددآسرمایه گذاری شده واستهلاك | بومی،کشور میزبان | جمع کل بومی (ب+پ) |
| امریکای لاتین،مجموع | ۱۷ | ۵۹ | ۲۴ | ۸۳ |
| صنایع استخراجی‌وذوب‌فلز | ۸ | ۷۸ | ۱۴ | ۹۲ |
| نفت | ۱۳ | ۷۹ | ۸ | ۸۷ |
| صنایع کارخانه‌ای | ۲۲ | ۳۸ | ۴۰ | ۷۸ |

1. Inflow - outflow

شده است. معهذا تنها ۲۱ درصد سود در اقتصاد بومی باقی می‌ماند.

شرکت‌های چند ملیتی نه‌تنها پس‌اندازهای بومی را برای تأمین هزینه‌های مهم سرمایه گذاری خود به‌کار می گیرند، بلکه، بیش از شرکت‌های داخلی، بازار اعتبارات بومی را نیز برای وام‌های کوتاه مدت به‌خود اختصاص می‌دهند. بررسی‌های انجام شده نشان می‌دهد که شرکت‌های چند ملیتی برای هرسطح از مجموع دارایی‌ها،بطور تقریبی یك‌ونیم یا دوونیم برابر رقبای داخلی خود، قرض می کنند. استفاده از پس‌اندازهای بومی وبه‌کار گیری آن به‌عنوان‌سرمایه،فعالیت مولده‌ای را موجب می‌شود که سود حاصل از آن عمدتاً به‌کسانی می‌رسد که در خارج از سیستم اقتصادی بومی هستند.

آیا شرکت‌های چند ملیتی کمك مالی به‌کشورهای کمتر توسعه یافته می کنند؟ یعنی آیا آن‌ها در طول زمان به‌عرضهٔ پس‌اندازهای بومی می‌افزایند؟ پاسخ‌منفی است. با آنکه میزان کمّی این ضرر را نمی‌توان بطور دقیق محاسبه کرد، معهذا حجم شاخص‌های فوق‌الذکر نشان می‌دهد که میزان پس‌اندازهای داخلی درجهت استفادهٔ مصرف ـ کنندگان کم درآمد داخلی و یا سرمایه گذاران داخلی اقتصادهای بومی کشورهای کمتر توسعه یافته، بطور خالص روبه‌کاهش است.

خرید سهام شرکت‌های داخلی.

در بالا کوشش شد که یکی ازدو برداشت نادرست در مورد کمك‌های مالی شرکت‌های چندملیتی به‌اقتصاد کشورهای جهان سوم تصحیح

شود. حال به‌دومین برداشت نادرست در این زمینه، یعنی استفادهٔ مشخصی که شرکت‌ها از سرمایهٔ مالی خود به‌عمل می آورند، می‌پردازیم. معمولاً چنین برداشت می‌شود که هنگامی که شرکت چند ملیتی در کشور کمتر توسعه یافته سرمایه گذاری می کند، حتی اگردر این سرمایه گذاری عمدتاً پس‌اندازهای داخلی را به‌کار گیرد، لااقل آن را در جهت ایجاد تسهیلات جدید تولیدی، تسهیلاتی که در غیر اینصورت در اقتصاد بومی وجود خارجی نمی‌یافت، به کار می گیرد. براین اساس‌نتیجه گیری می‌شود که این تسهیلات جدید، بطورخالص موجب افزایش دارایی‌های تولیدی کشورهای کمتر توسعه یافته می گردند.

مجدداً، واقعیات نشان می‌دهند که این برداشت بیشتر افسانه است تا واقعیت، و بنابراین نتیجه گیری‌های آن عمدتاً اشتباه‌آمیزند. هنگامی که اطلاعات مربوط به«روش‌های واردشدن»[1] شرکت‌های چند ملیتی به‌اقتصاد کشورهای کمترتوسعه یافته را مورد بررسی قرار دهیم،این اشتباه بخوبی آشکار می‌شود. منظور از روش وارد شدن، چگونگی استفاده ازسرمایهٔ شرکت چندملیتی است، یعنی ایجاد تسهیلات جدید تولیدی، بسط‌عملیات یك شعبه وتبدیل آن به‌یك شرکت تابعه،یاخرید سهام شرکت‌های داخلی. قبلاً اشاره شد که دورهای باطل ناشی از ساخت‌های مالی و تکنولوژی کشورهای کمتر توسعه یافته، موجب پیدایش روندی می گردند که طی آن شرکت چند ملیتی به‌آرامی و به‌شکل فزاینده‌ای شرکت‌های موجود را جذب می کند. این همان

1. Methods of Entry

است که در امریکای لاتین رخ می‌دهد.

اطلاعات موجود در مورد ۱۸۷ شرکت بزرگ امریکایی، که ۷۰ درصد کل سرمایه گذاری خارجی امریکارا در منطقه در دست دارند، نشان می‌دهد که بین ۱۹۵۸ و ۱۹۶۷، این شرکت‌ها ۱۳۰۹ شرکت تابعه تأسیس کردند. از بررسی ۱۱۳۶ شرکت تابعه، که اطلاعات مربوط به‌روش وارد شدن در مورد آن‌ها در دسترس بود، نتیجهٔ زیر به‌دست آمد: ۴۷۷ شرکت، یعنی متجاوز از ۳۶ درصد این شرکت های تابعه، از طریق خرید سهام شرکت‌های بومی تأسیس گردیدند؛ از ۶۴۲ شرکت تابعهٔ جدید، ۵۰۳ شرکت، یعنی ۴۵ درصد کل ۱۳۰۹ شرکت، برای فعالیت‌های تولیدی جدید ایجاد گشتند و ۱۳۹ شرکت باقیمانده تنها به‌عنوان شرکت‌های تابعهٔ فروش ایجادشدند. ۱۷شرکت تابعهٔ باقیمانده به‌بسط فعالیت‌های شعبه و تبدیل آن‌ها به‌شرکت تابعه، مربوط بود. ارقام مربوط به‌روش‌های وارد شدن دربخش صنایع، که قسمت اعظم شرکت‌های تابعه در آن ایجاد شده و شرکت‌های چند ملیتی در آن سریعترین رشد را دارا هستند، قانع کننده به‌نظرمی‌رسد. از ۷۱۷ شرکت تابعهٔ جدیددربخش‌صنایع، ۳۳۱شرکت،یا ۴۶ درصد آن‌ها فعالیت تولیدی جدیدی را آغاز نکردند بلکه شرکت‌های بومی موجودرا خریداری نمودند. بامقایسهٔ درصدسرمایهٔ مالی که ازسال ۱۹۲۹ به‌چنین‌خریدهایی اختصاص داده‌شده، نرخ‌رشد بسیار چشمگیراست. بعلاوه مشاهده‌شد که درصنایعی که درصد سرمایه گذاری خارجی‌برای خرید شرکت‌های بومی کاهش یافته بود، دلیل این کاهش احتمالاً نادر

بودن شرکت‌های بومی (باقیمانده) در این صنایع بوده است.[۱]

پی‌آمدهای چنین تجزیه و تحلیلی برای کشورهای جهان سوم، در رابطه بابه‌اصطلاح کمك‌های مالی‌شرکت‌های چندملیتی،واضح‌است. دربخش صنایع، یعنی‌مهمترین پدیده برای‌آیندهٔ توسعهٔ امریکای‌لاتین، ۷۸ درصدسرمایه گذاری‌های خارجی شرکت‌های چند ملیتی از محل پس‌اندازهای بومی‌تأمین می‌شود. ازاین سرمایهٔ مالی ۴۶ درصدبرای خریدسهام شرکت‌های بومی، که درغیراین‌صورت سود آن‌می‌توانست در داخل باقی بماند و به‌مصرف ویاپس‌اندازهای داخلی کمك نماید، به‌کار گرفته می‌شود. اما از زمان خرید و ازآن پس، حدود۵۲درصد این سودها از کشور خارج می‌شود و موجب کاهش خالص پس‌انداز های کشورهای کمتر توسعه یافته، پس‌اندازهایی که مـی‌توانست در دسترس باشد، ونیز کاهش خالص کمبود هرچه بیشتر ارزخارجی‌می گردد. با توجه‌به‌این نتایج، درك‌اینکه چگونه اثرات مالی‌شرکت‌های چندملیتی بر کشورهای جهان سوم می‌تواند به‌تقلیل توسعه نیافتگی آن ها کمك کند، غیر ممکن به‌نظر می‌رسد.

## کمك به‌تراز پرداخت‌ها

### محدودیت‌ها[۲]، قیمت‌گذاری، سودهای واقعی

قبلاً به کمبود شدید ارزخارجی، تحت عنوان «مسئلهٔ ترازپرداخت‌ها» که اغلب کشورهای‌جهان سوم با آن دست به گریبان‌اند،اشاره کردیم.

1. Business Latin America (1970)        2. Restrictions

واقعیت آشکاری است که امریکای لاتین در پرداخت قروض خارجی خود با جدی‌ترین مشکلات مواجه است. شکاف منفی فزاینده‌ای بین صادرات و واردات وجود دارد و دیون خارجی منطقه، مربوط به باز-پرداخت‌وام‌های‌دولتی‌وخصوصی‌قبلی،بانرخ‌سریعی‌روبه‌افزایش‌است. جریان خروجی، در رابطه با پرداخت‌های مربوط به‌سودهای حاصله، حق‌الامتیازها و بهره‌های سرمایه گذاری‌های قبلی شرکت‌ها، بطور صعودی‌ادامه دارد. در دوره ۱۹۵۵-۱۹۵۱،اقلام اخیرالذکر ۱۳درصد درآمدهای صادراتی سالانهٔ کشورهای امریکای لاتین را تشکیل می-داد و حال آن که در دوران ۱۹۶۹ - ۱۹۶۶، آن‌ها ۲۱ درصد چنین درآمدهایی را تشکیل می‌دادند.

بدینسان تعجب‌آور نیست که هم کارشناسان دفاتر وال‌استریت[1] وهم کارشناسان دولت‌های‌جهان‌سوم، توجه‌زیادی‌به‌مسئلهٔ اثرات‌شرکت‌های چند ملیتی بر تراز پرداخت‌ها، مبذول می‌دارند. و شاید تعجب‌آور نباشد که این کارشناسان به‌نتیجه گیری‌های متفاوتی دست‌یابند.

بحث قبلی‌ما درمورد‌منابع وموارد استفادهٔ سرمایهٔ مالی‌شرکت‌های چند ملیتی، نشان داد که تأثیر آن برارز خارجی عمدتاً منفی است. در این بخش از تجزیه و تحلیل منابع وموارد استفادهٔ سرمایهٔ مالی‌فراتر رفته بعد دوم اثرات شرکت‌ها برتراز پرداخت‌ها یعنی رفتار صادرات و واردات این‌شرکت‌های جهانی و چگونگی ارسال وجوه مربوط‌به حق‌الامتیازها و سایر حق‌الزحمه‌های خدماتی آن‌ها را مورد بررسی قرار می‌دهیم. حق‌الزحمه‌های خدماتی، حق‌الزحمه‌های مدیریت‌است

1. Wall Street

که به‌شرکت مادر، بخاطر ارائه کمك‌های فنی به‌شرکت تابعهٔ خودو یا شرکتی که با مشارکت بوجود آمده، پرداخت می گردد.

هزینه‌های مربوط به‌پروانه‌های استفاده از تکنولوژی نیز در زمره این خدمات به‌حساب می آیند. پرداخت‌های مربوط به‌حق‌الامتیازها و حق‌الزحمه‌های خدماتی، نسبت‌بزرگی راتشکیل داده و درسال ۱۹۷۰، ۲۵ درصد درآمدهای حاصله از کل سرمایه‌گذاری خارجی‌شرکت‌های چندملیتی‌امریکایی را تشکیل می‌داد.[1] در رابطه با اهمیت‌عملیات صادرات و واردات شرکت‌های چند ملیتی، شرکت‌های امریکایی در سال ۱۹۶۸ مسئول ۴۰ درصد و در سال ۱۹۶۶، ۳۳ درصد صادرات محصولات صنعتی ساخته شده امریکای لاتین بودند، ضمناً متجاوز از یك سوم واردات منطقه از ایالات متحد در ۱۹۶۴، نیز به‌عملیات شرکت‌های چند ملیتی مربوط می گردید.[2] دراینجا لازم به‌تأکیداست که این درصدها، تنها باصطلاح معاملات بین‌شرکتی،[3] یعنی‌صادرات و واردات بین شرکت‌های تابعه یك شرکت مادر مربوط می گردد. معاملات بین شرکتی برای ایالات متحد بسیار حائز اهمیت بود، چرا که حدود ۳۳ درصد مجموع صادرات آن کشور را کالاهایی تشکیل می‌داد که مستقیماً شرکت‌های چند ملیتی به‌شرکت‌های تابعهٔ خود در کشورهای‌خارجی ارسال می‌داشتند.[4] بدینسان معاملات داخلی بین شرکتی مربوط به‌صادرات و واردات و پرداخت‌های مربوط به حق‌الامتیازها وحق‌الزحمه‌ها که بین شرکت‌های تابعه‌یك شرکت‌مادر

1. Foster (1972)
2. UNCTAD (1972)
3. intra-Company Transactions
4. Foster (1972)

انجام می‌پذیرد، هم بخش مهمی از کل درآمدهای شرکت‌های چند ملیتی را تشکیل می‌دهد و هم بخش مهمی از جریان خروجی‌ورودی ارز خارجی از کشورهایی که در آن استقرار یافته‌اند می‌باشد.

ادعا می‌شود که شرکت‌های چند ملیتی، بخاطر توانایی صادرات، بالاخص صادر کردن کالاهای ساخته شدهٔ صنعتی، قادرند کمك مهمی به‌افزایش درآمدهای ارز خارجی کشورهای جهان سوم بنمایند. این استدلال ظاهراً ممکن است با توجه به‌مزایای رقابتی تکنولوژی و نظام‌های بازاریابی جهانی شرکت‌ها در مقایسه با شرکت‌های بومی، صحیح به‌نظر برسد. اما این استدلال چندنکته مهم را توجه نمی کند. نخست اینکه، اگر شرکت‌های چند ملیتی، شرکت‌های تابعه‌ایی دارند که محصولات مشابهی را در کشورهای متعدد می‌سازند ـ نکته‌ای که در مورد اغلب آنان واقعیت دارد ـ آیا شرکت‌های تابعهٔ یك شرکت مادر مایلند ازطریق صادرات با یکدیگر به‌رقابت پردازند؟ دوم اینکه، حتی درجایی که شرکت‌های‌مادرتوسط شرکت‌های‌تابعهٔ خود مبادرت به‌تولید محصولات‌مکمل[1] می‌نمایند ودراین‌صورت صادرات‌وواردات بین شرکت‌های تابعه مورد توجه قرار می گیرد، قیمت این واردات و صادرات، با توجه به‌آن که معاملات داخلی بین شرکتی محسوب‌می‌شوند و در معرض فشارهای رقابتی بازار آزاد قرار نمی گیرند، چه خواهد بود؟ سوم اینکه، ضوابط مالی و مالیاتی که می‌تواند این قیمت‌ها، را درمقایسه باقیمت‌هایی که شرکت‌های بومی در معاملات خود با خریداران و فروشند گان مستقل بازار بین‌المللی می‌پردازند،

1 Complementary Production

متفاوت سازد، کدامند؟ چهارم اینکه، شواهد آماری موجود درمورد بحث اصلی ما و نکاتی که مطرح شده، به‌ما چه می گویند؟ بالاخره، برکناراز مسئله صادرات توسط شرکت‌های تابعهٔ شرکت چندملیتی، صدور پروانه‌های مربوط به‌استفاده از تکنولوژی توسط شرکت‌بومی چه اثراتی برتوانایی این شرکت‌ها برصادرات می گذارد.

## شرکت‌های چند ملیتی وصادرات: محدودیت‌ها

ازسؤال آخرشروع می کنیم. یك بررسی درمورد قراردادهای منعقده بین شرکت‌های بومی کشورهای کمتر توسعه یافته و شرکت‌های‌چند ملیتی مربوط به‌پروانه‌ها نشان می‌دهد که در اغلب موارد، استفاده از تکنولوژی انتقال یافته برای تولید محصولات صادراتی کاملاً ممنوع قلمداد شده. این‌مطالعه برپایهٔ بررسی از ۴۰۹ قرارداد مربوط‌به«انتقال تکنولوژی» درپنج کشور گروه آند یعنی بلیوی، کلمبیا، شیلی، اکوادور، و پرو استوار است ــ نتیجه نشان می‌دهد که ۹۲ درصد از شرکت‌های ملی و ۷۹ درصدشرکت‌های تابعهٔ بامالکیت تام شرکت‌های چند ملیتی، از سوی شرکت مادر مربوطه، از حق صادر کردن تکنولوژی‌ای که پروانهٔ استفاده ازآن توسط آن شرکت مادروا گذار شده بود، مطلقاً محروم بودند.[1]

با آنکه این ارقام گویا هستند، معهذا بیان کننده تمام واقعیت‌نیستند. در بسیاری از قراردادهایی هم که تا حدی اجازه صادرات گنجانده

1. Vaitsoe (1971)

شده بود، نیز عملاً ممنوعیت صادرات دیده‌می‌شد، چرا که‌یاشرکت را به‌بازار کوچك کشورهای همسایه‌ای که شرکت‌های چند ملیتی علاقه‌ای به‌آن‌نداشتندمحدودساخته ویااجازه صادرات برای کشورهای دوردستی که شرکت بومی قادر به‌نفوذ در آن نبوده، داده شده بود. این اعمال تنها خاص کشورهای حوزه «آند» نیستند. بررسی‌های انجام شده توسط دولت‌های مربوطه و سازمان ملل، نتایج مشابهی را درمورد کشورهای‌هند، پاکستان، فیلیپین، مکزیك... وغیره‌نشان‌می‌دهد[1]. «اعمال ممنوعیت‌های تجاری»، به‌قول‌زبان رسمی سازمان‌ملل، اثرات عمیقی را برظرفیت صادراتی شرکت‌های بومی واقتصاد کشورهای کمترتوسعه‌یافته باقی می گذارد. درحالی که رهبران‌سیاسی کشورهای توسعه‌یافته، کشورهای جهان سوم را به‌صادرات بیشتر تشویق‌می کنند، شرکت‌های چند ملیتی آن‌ها عملاً کشورهای جهان سوم را از ورود به‌بازار صادرات کالاهای کارخانه‌ای یعنی بازاری که در دراز مدت ماندنی است، باز می‌دارند.

حال به‌مسئلهٔ عملکرد صادراتی خود شرکت تابعهٔ شرکت‌چندملیتی می‌پردازیم. آنطور که بررسی فوق‌الذکر نشان می‌دهد حتی‌درصورت فراهم بودن شرایط فنی و بازاریابی شرکت‌های چندملیتی، لزوماً مبادرت به‌صادرات از کشور کمتر توسعه یافته نمی‌ورزند. در گروه آند، ۷۹ درصد شرکت‌های تابعهٔ شرکت چندملیتی، از درگیر شدن درصادرات از سوی شرکت مادر خود، منع شده بودند، واین‌واقعیت تنها محدود به‌این کشورها نمی گردد. درواقع بررسی‌هایی چند نشان

1. UNCTAD (1970)

می‌دهد که در امریکای لاتین، شرکت‌های چند ملیتی صنعتی، بطور متوسط کمتر از ۱۰ درصد کل فروش خود را صادر می کنند؛ حال آنکه‌متوسط میزان صادرات شرکت‌های امریکایی دراروپا، ۲۵درصد است. البته استثناهایی نیز براین قاعده وجود دارند. پاره‌ای شرکت‌های تابعهٔ شرکت چند ملیتی، بسته به‌کشور و صنعتی که در آن‌واقع شده‌اند، حجم قابل ملاحظه‌ای صادرات دارند.

**شرکت‌های چند ملیتی و صادرات: عملکرد وقیمت‌گذاری**

شرکت‌های چند ملیتی امریکایی مسئول ۴۰ درصد صادرات کالاهای کارخانه‌ای امریکای لاتین هستند، و این سطح مشارکت صادراتی را در بیست‌سال گذشته به‌دست آورده‌اند. اما، درصورتی که نتیجه‌گیری شود که شرکت‌های چندملیتی بدین ترتیب کلاً تأثیر بسیار مثبتی بر تراز پرداخت‌های کشورهای جهان سوم باقی می گذارند، این رقم گمراه‌کنند خواهد بود. صادرات کالاهای‌کارخانه‌ای تنها ۱۶/۶درصد کل صادرات منطقه را تشکیل می‌دهد وبیش از نیمی از این‌صادرات تنها مربوط به‌سه‌کشور از بیست ویک کشور منطقه، یعنی آرژانتین، برزیل، و مکزیك است.[1] بعلاوه یك تجزیه و تحلیل مفصل اقتصادسنجانه، روشن‌ساخته‌که به‌نسبت شرکت‌های بومی، شرکت‌های‌تابعهٔ شرکت چند ملیتی، تنها در این سه کشور وتنها در رابطه با صادرات به‌سایر کشورهای امریکای لاتین، وضع به‌مراتب بهتری داشته‌اند.[2]

1. UN - ECLA (1971)  2. Muller & Morgenstern (1972)

بالعکس، در مورد صادرات به‌سایر کشورهای جهان، جایی که‌برتری بازاریابی شرکت‌های چند ملیتی بسیارحساس به‌نظرمی‌رسد، عملکرد صادراتی این شرکت‌های تابعه تفاوت چندانی با عمکرد صادراتی شرکت‌های بومی نداشتند. در مورد مابقی کشورهای منطقه، شرکت‌هایی که عمدتاً با مشارکت داخلی بوجود آمده بودند، به‌نسبت شرکت‌های چند ملیتی، در زمینهٔ صادرات به‌سایر کشورهای جهان عملکرد بهتری داشتند، حال آنکه درزمینه صادرات به‌سایر کشورهای امریکای‌لاتین، عملکردشرکت‌های چند ملیتی تفاوت چندانی‌باعملکرد شرکت‌های داخلی نداشت.

آخرین نکته در رابطه با کمك بالقوهٔ صادراتی شرکت‌های چند ملیتی، به‌مسئله قیمت‌های دریافتی آن‌ها در مقایسه با شرکت‌های‌داخلی که با خریداران مستقل معامله می کنند، مربوط می‌شود. البته ابتدابايد روشن‌شود که چرا قیمت صادراتی‌دریافتی‌توسط شرکت تابعهٔشرکت چند ملیتی، از قیمت بازار بین‌المللی توسط شرکت داخلی برای صادرات همان کالا، متفاوت است.

قیمت تعیین شده برای واردات وصادرات بین شرکت‌های تابعهٔیك شرکت چند ملیتی، در زبان تجارت، قیمت انتقالی بین شرکتی، ویا «قیمت‌انتقالی» نامیده می‌شود. ادبیات بازرگانی انباشته است ازدلائل ومدارك مربوط‌به‌اینکه‌چرا وچگونه‌قیمت‌های انتقالی‌اغلب‌ازقیمت‌های بازار این محصولات بطرز فاحشی تفاوت دارند. برای مثال، اگریك شرکت تابعه‌که در کشور «الف» اقدام به‌صادرات می کند، در مقایسه باشرکت تابعهٔوارد کننده که وابسته‌به‌همان شرکت مادر در کشور«ب»

است، با نرخ‌های مالیاتی بالاتری مواجه شود، در این صورت اگر شرکت مادر دستور دهد که شرکت‌صادر کننده برای کالاهای‌صادراتی قیمت پایین‌تری را تعیین کند، آنگاه شرکت مادر در مجموع‌مالیات کمتری برای دو شرکت تابعه پرداخته و سود خالص بیشتری به‌دست آورده است. شکل دیگر چنین تکنیك قیمت گذاری عبارت از این است که ابتدا کالای صادراتی‌ای که قیمت پایین‌تری برای آن معین شده، به‌یك بندر آزاد (به‌اصطلاح «پناهگاه مالیاتی[1]»)ارسال شده واز آنجا به‌قیمت بازار عادی (وشاید با ارزش گذاری بالاتر) به‌شرکت تابعهٔ مقصد مجدداً صادر می‌شود. در هرصورت مجموع سوداز‌حالتی که اگرشرکت چند ملیتی قراربود از«روح قانون» تبعیت کند، بالاتر است. مسئله مهمتر،تأثیر آشکاری است که این‌امر براقتصاد بومی کشور کمتر توسعه یافته‌ای که چنین صادراتی را داراست‌باقی می گذارد. دولت‌های کشورهای کمتر توسعه یافته که برای ارائه خدمت به‌انبوه بی‌سوادان، بیکاران و انبوه کسانی که دچار سوء تغذیه هستند، به درآمدهای مالیاتی‌شدیداً نیاز دارند، حال‌ازاین درآمدها بخاطرآنکه شرکت چند ملیتی، به‌اصطلاح اقتصاد دانان، بتواند سودهای خود را در سطح جهانی به«حداکثر» رساند، محرومند. تمام این‌کار از طریق یك تکنیك ساده اما مدرن به‌نام قیمت گذاری انتقالی به‌انجام می‌رسد.

اما در اینجا ما فراتر از واقعیات حرکت می کنیم. ابتدا به‌بررسی اطلاعات مربوط به‌قیمت‌های صادراتی وسپس به‌قیمت‌های وارداتی

1. Tax Haven

شرکت‌های چند ملیتی در امریکای لاتین می‌پردازیم. نگاهی به‌قیمت‌گذاری صادرات تعداد بزرگی از شرکت‌های چند ملیتی در صنایع کارخانه‌ای در مکزیك، برزیل، آرژانتین و ونزوئلا نشان می‌دهد که ۷۵ درصد این شرکت‌ها صادرات خود را تنها به‌سایر شرکت‌های تابعهٔ یك شرکت مادرفروخته‌اند. این ۷۵ درصد بطورمتوسط‌صادرات خود را به‌نسبت قیمت‌هایی که شرکت‌های بومی دریافت می‌داشتند، حدود ۴۰ درصد کمتر قیمت‌گذاری نمودند.[1] بخش عمدهٔ صادرات این کشورها و این شرکت‌های چند ملیتی به‌امریکای لاتین رهسپار می‌شد و در مورد همین کشورها بود که قیمت‌های تعیین شده کمتراز قیمت بازار عادی بود. بعلاوه در شش کشور دیگر امریکای لاتین که شرکت‌های چند ملیتی کالاهای خود را به‌شرکت‌های تابعه در سایر نقاط جهان صادر می‌کردند، قیمت‌های تعیین‌شده، ۵۰ درصد کمتراز قیمت عادی تعیین شده بود.[2]

### شرکت‌های چندملیتی وواردات: شرط ملزم کننده[3]

قیمت انتقالی که درواردات یك‌شرکت‌تابعهٔشرکت چند ملیتی گذاشته می‌شود، درصورتی که شرکت مادر بخواهد مبالغی را اضافه برحد قانونی، از آن شرکت تابعه به‌بخش‌های دیگرشبکه جهانی خودمنتقل سازد، از قیمت عادی بازار بالاتر خواهد بود. به‌عبارت دیگر، گرانتر

1. Muller & Morgenstern (1972)
2. ibid
3. Tie - in Clauses

قیمت گذاری[1] واردات همان هدف‌هایی را تعقیب می کند که ارزان‌تر قیمت گذاری[2] صادرات. همان‌طور که یك استاد مدیریت بازرگانی نتیجه گیری کرده:

... مسئله قیمت گذاری انتقالی: در یك دسته از شرکت‌ها (شرکت‌های تابعه) که توسط یك‌مدیریت واحد کنترل می‌شوند، درآمدها ممکن است بنا به‌اراده شرکت، از طریق تغییر میزان قیمت‌های کالاها و خدمات در درون این دسته شرکت‌ها، تغییر نماید، واضح است که یك مدیریت‌عقلانی ازمکانیسم قیمت گذاری انتقالی به‌طریقی استفاده می کند که مجموع بار مالیاتی شرکت مادر را، از طریق نشان دادن بالاترین درآمد در کشوری که پایین‌ترین نرخ مالیاتی را داراست، به‌حداقل رساند.[3]

پیش از بررسی واقعیات آماری در مورد گرانتر قیمت گذاری واردات، باید به«شرط محدود کننده»[4]ای که در قراردادهای مربوط به‌انتقال تکنولوژی از شرکت مادر چند ملیتی به‌شرکت‌های تابعه و با استفاده کنند گان از پروانه‌های[5] مربوطه، گذاشته می‌شود، اشاره گردد. طی‌این شرط که اصطلاحاً «شرط ملزم کننده» نامیده می‌شود، شرکت تابعه و یا استفاده کننده از پروانه (بسته به‌آنکه چه کسی این

1. Over-pricing
2. Under-pricing
3. Ahorani (1972)
4. Restrictive Clause
5. Licenses

تکنولوژی را به‌دست می‌آورد) ملزم است که قطعات واسطه‌وکالاهای سرمایه‌ای را از همان شرکت چند ملیتی که تکنولوژی اصلی‌را تأمین کرده، خریداری کند. این نحوه عملکرد بسیار متداول است وبخشی از رفتار عملیاتی روزمرهٔ شرکت‌های چند ملیتی در جهان سوم را تشکیل می‌دهد. مثلاً در بررسی گروه آند، ۶۷ درصد قراردادهای بررسی‌شده، شرط ملزم کننده داشتند. بررسی‌های مشابه در موردسایر کشورها از جمله هندوستان و پاکستان وغیره، نیز حاکی از همین شیوه است.[۱]

طنزآمیز آنکه چنین شرطی‌تخلفی اساسی ازقوانین «ضد تراست»[۲] درکشورهای‌موطن‌شرکت‌های‌چندملیتی‌به‌حساب می‌آید، لکن‌استفاده از آن درکشورهای کمتر توسعه یافته ادامه دارد. این واقعیت که نهادهای حقوقی کشورهای کمتر توسعه یافته هنوز نمی‌توانندازعهدهٔ این مسائل برآیند، آشکارا تفاوت بین قدرت الیگوپولی شرکت‌های چند ملیتی درکشورهای پیشرفته صنعتی را با کشورهای جهان سوم نشان می‌دهد.

### شرکت‌های چند ملیتی و واردات: قیمت‌گذاری

حال‌که قدرت الیگوپولی شرکت مادر چند ملیتی را در رابطه با واردات شرکت‌های‌تابعه وشرکت‌های داخلی‌مورد بررسی‌قراردادیم، می‌توانیم به شواهد آماری در زمینه گرانتر قیمت‌گذاری واردات بپردازیم. ازآنجا که اطلاعات در این زمینه، چه برای اقتصاددانان و

1. UNCTAD (1971)	2. Anti - trust Laws

چه‌غیر اقتصاددانان، بالاخص خارج از امریکای لاتین، بطور نسبی ناشناخته است جدول شماره ۴ تاحدی به‌تفصیل به‌ارائه این اطلاعات اختصاص یافته است.

اطلاعات مربوط به کلمبیا درمورد قیمت گذاری بالاتر از قیمت‌عادی، تنها خاص آن کشور نیست. نتایج مشابهی نیزدر مورد سایرقسمت‌های امریکای لاتین و در سایر مناطق، از جمله فیلیپین و پاکستان به‌دست آمده است. درشیلی در مواردی قیمت‌های تعیین شده از ۳۰الی ۷۰۰ درصد بالاتر از قیمت عادی تعیین شده بود، و در پرو از ۵۰ تا ۳۰۰ درصد و در اکوادور از ۷۵ تا ۲۰۰ درصد. ظاهراً فنون انتقال وجوه غیر قانونی از کشور کمتر توسعه یافته مانع از گرانتر قیمت گذاری واردات نمی‌شود. در طول دو روز مصاحبه با رئیس یك شرکت‌تابعهٔ شرکت چند ملیتی اروپایی دریك کشور امریکای جنوبی، جعبه‌های حمل ونقل بزرگی که به‌تازگی توسط گمرك محلی‌ترخیص شده بود، مورد مشاهده نگارنده قرار گرفت. در این مورد، محتوای جعبه‌های حمل ونقل ۳۰ درصد کمتر از محتوای اعلام شده بود، حال آنکه مبلغ‌پرداختی‌به‌شرکت تابعهٔ فلات قارهٔ[1] شرکت مادربرای ۱۰۰درصد محتوای اعلام شده و با قیمتی که ۲۵۰۰ درصد ازقیمت عادی بالاتر بود، تعیین‌شده بود. می‌توان حدس زد که تا چه حد این موردبیانگر عملیات روزمره شرکت‌های چند ملیتی در جهان سوم است.

حتی این‌ارقام متوسط درمورد گرانترقیمت گذاری، هرچقدرهم که رقم‌های بالایی را نشان دهد باز نمی‌تواند بیانگر آنچه که بطور

1. off-Shore

**جدول ۴: گرانتر قیمت گذاری قطعات واسطه‌ای وارداتی توسط شرکت‌های خارجی: کلمبیا ۱۹۶۸**

| ساخت مالکیت | صنایع دارویی | | | صنایع لاستیک | | | صنایع شیمیایی | | | صنایع الکترونیک | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | الف | ب | پ* | الف | ب | پ | الف | ب | پ | الف | ب | پ |
| مالکیت خارجی | %۵۰ | %۲۵ | %۱۵۵ | %۳۳ | %۶۰ | %۴۰ | %۳۰ | %۱۲ | %۲۵/۵ | %۴۰ | %۹۰ | %۶۰ — %۱۶ |
| مالکیت مشترک | — | — | — | — | — | — | %۴۵ | /۳۷ | %۲۰/۲ | %۵۰ | %۹۰ | %۵۰ — %۶ |

کد: الف: درصد تقریبی فروش شرکت‌های نمونه به‌نسبت کل فروش سایرشرکت‌ها با ساخت مالکیت مشابه

ب : کل حجم واردات نمونه‌گیری شده وارزیابی شده بعنوان درصدی ازکل واردات شرکت

پ : متوسط گرانتر قیمت‌گذاری واردات ارزیابی شده

— : آمار موجود نیست.

* اطلاعات مربوط به‌هرشرکت در این‌مورد از قرار زیراست: (درصد): شرکت ۱:۲۵۴/۶، شرکت ۲:۱۴۳/۷، شرکت ۳:۱۴۲/۸، شرکت ۴:۳۰۶/۲، شرکت ۵:۴۸۳، شرکت ۶:۳۹/۵، شرکت ۷:۱۷۹/۴، شرکت ۸:۷۹/۱، شرکت ۹:۸۵/۴، شرکت ۱۰:۷۸/۸، شرکت ۱۱:۴۷۵/۴، شرکت ۱۲:۳۷۴/۷، شرکت ۱۳:۱۷۷/۵، شرکت ۱۴:۱۶۴/۸، شرکت ۱۵:۶۰/۴، شرکت ۱۶:۴۷۶/۹، شرکت ۱۷:۳۴/۴.

مأخذ Vaitsos

واقعی در مورد بعضی محصولات خاص روی می‌دهـد، باشد. مثلاً تتراسیکلین[1] آنتی‌بیوتیك جدیدی که به‌شکلی‌فزاینده جایگزین‌پنسیلین می‌شود، بین ۹۴۸ تا ۹۸۷ درصد گرانتراز قیمت عادی، قیمت گذاری شده بود. لیبریوم و والیوم، داروهایی کـه برای درمان بیماری‌های روانی به‌کار می‌رود، بترتیب تا ۶۵۰۰ درصد و ۸۲۰۰ درصد گرانتر قیمت گذاری شده بودند؛ این گرانترقیمت گذاری‌درموردترانزیستور-های‌الکترونیکی تا ۱۱۰۰ درصد وموتورهای الکتریکی تا ۴۰۴درصد بوده.چه کسی هزینهٔ این گرانترقیمت گذاری را در مورد اقلامی‌چون تتراسیکلین می‌پردازد؟ این مصرف کنندهٔ کلمبیایی بود که در کشوری که‌درآمد سرانه حدود ۳۰۰ دلار است، چنین‌هزینه‌ای رامی‌پرداخت. کل ارزش گرانتر قیمت گذاری در مـورد اقلامی کـه بطور واقعـی نمونه گیری شده بود، در چهار شعبهٔ‌صنعتی بالـغ برمتجاوز از۴میلیون دلار می گردید. اگر فرضاً بتوان این گرانتر قیمت گـذاری را بطـور متوسط به کل شعبهٔ صنعت دارویی شرکت‌های چند ملیتی تعمیم داد، و دلیلی نیست که نتوان چنین کرد،آنگاه، کل ضرر ترازپرداخت‌های کشور کلمبیا در سال ۱۹۶۸ درحدود ۲۰ میلیون دلار و ضرر دولت ازمحل درآمدهای مالیاتی درحدود ۱۰ میلیون دلار، آن‌هم تنها ازیك شعبهٔ صنعت، بالـغ می گردید.

1. Tetracyclin

**تجارت مثلثی[1]: قیمت‌گذاری و حق‌الامتیازها**

در بررسی‌های کلمبیا، روشن شد که‌نسبت بزرگی از واردات گرانتر قیمت گذاری شده، از طریق یك «تجارت مثلثی» صورت گرفته. طی این نوع تجارت، کالاها از محل شرکت مادر در امریکا و یا اروپا و یا شرکت تابعهٔ شرکت مادر، به‌یك شرکت درپاناما ارسال می‌شود. در پاناما، که یك «پناهگاه مالیاتی» است، قیمت این کالاها به‌سطح تعیین شده افزایش یافته و از آنجا به‌کلمبیا ارسال می گردید. به‌این ترتیب شرکت‌های چند ملیتی مربوطه، از پرداخت مالیات بردرآمد واقعی خود، هم درکشور صادرکننده وهم درکشور کلمبیا، سر باز زدند.

پانامانقش‌دیگری‌را نیزایفا می کند. شرکت‌های‌سهمدار(هولدینگ) بسیاری از شرکت‌های چند ملیتی امریکایی‌واروپایی درپاناما،شرکت‌هایی هستند که اغلب سرمایه گذاری‌های خارجی آن‌ها در امریکای لاتین، به‌نام این شرکت‌ها ثبت شده است. مثلاً درپرو، پاناما دومین کشوری است که سرمایه گذاری خارجی در آن به‌ثبت رسیده است. این روش امکان می‌دهد که‌شرکت‌های چند ملیتی پرداخت‌های مربوط به‌حق‌الامتیازها و حق الزحمه‌ها را به‌پاناما ارسال دارند، و به‌آن‌ها،با حداکثر انعطاف‌پذیری، امکان می‌دهد که درآمدهای خود را نهایتاً به‌هر کجا که‌مایل‌باشند گزارش کنند. درآمدی که ازطریق‌حق‌الامتیازها و حق‌الزحمه‌ها حاصل می‌شود، به‌تنهایی بسیار زیاد است و در واقع در اغلب موارد به‌مراتب بالاتر از سودهای گزارش شده‌ای است که

1. Triangular Trade

شرکت‌های چندملیتی از شرکت تابعهٔ خود دریافت می‌دارند. در گروه کشورهای آند، حق‌الامتیازهای پرداختی از طرف شرکت‌های تابعه به‌شرکت مادر بسته به‌شرکت، حدود ۱۰ تا ۱۵ درصدفروش ناخالص و یا خالص، تثبیت شده است. از آنجا که بخش قابل ملاحظه‌ای از قیمت فروش نهایی برقیمت قطعات وارد شده‌که گرانتر قیمت گذاری شده‌اند، متکی است، شرکت‌های چند ملیتی سودهای غیراستحقاقی[1] خود را، اول از طریق گرانتر قیمت گذاری واردات و دوم از طریق گرانترقیمت گذاری حق‌الامتیازها، چندبرابر می کنند. درآمدهایی که به‌این ترتیب حاصل می‌شود هم به‌نسبت‌سودهای گزارش‌شده‌شرکت‌های چند ملیتی وهم به‌نسبت کمبود ارز خارجی این کشورها، بسیار زیاد است. بدینسان در شیلی، جریان خروجی حق‌الامتیازها سه برابر بیشتر از وجوه ارسالی است، و درکلمبیا پرداخت حق‌الامتیازها به تنهایی حدود ۱۰ درصد درآمد صادرات غیر قهوه را تشکیل می‌دهد.

### نرخ بازگشت گزارش شده در مقابل نرخ بازگشت واقعی

ارقام بالا واقعیت را بخوبی نشان می‌دهند. حال می‌توانیم این ارقام را به«سودهای گزارش شده» وحق‌الامتیازها وحق‌الزحمه‌های‌پرداختی توسط شرکت تابعهٔ شرکت چند ملیتی، اضافه نماییم. گرانتر قیمت‌گذاری واردات، بعلاوهٔ سودهای گزارش شده، حق‌الامتیازها و حق‌الزحمه‌ها، به‌روی هم جمع کل ارزش دلاری سودهایی را که‌یك

1. Unearned

شرکت تابعه در یک‌سال خلق می کند، تشکیل می‌دهد. این جمع کل ارزش دلاری «سودهای مؤثر»[1] به‌ارزش خالص اعلام شدهٔ سرمایه‌گذاری شرکت تابعه (بعلاوه درآمدهای مجدداً سرمایه گذاری‌شده) تقسیم می‌شود. نتیجه این محاسبه «نرخ باز گشت سرمایه گذاری سالانه» نامیده‌می‌شود.«وایت ساس» و گروه همکارش چنین بررسی را درمورد شرکت‌های تابعهٔ شرکت‌های چندملیتی با مالکیت‌صددرصد، در کلمبیا به‌انجام رسانده‌اند. نتایج این بررسی در جدول شماره ۵ نشان داده شده است.

جدول ۵: سرمایه‌گذاری: نرخ بازگشت سالانه:

شرکت‌های تابعهٔ شرکت‌های چند ملیتی دارویی با مالکیت کامل: کلمبیا ۱۹۶۷

| شرکت تابعهٔ شرکت‌چند ملیتی | نرخ بازگشت | شرکت تابعهٔ شرکت چند ملیتی | نرخ بازگشت | شرکت تابعهٔ شرکت چند ملیتی | نرخ بازگشت |
|---|---|---|---|---|---|
| شماره ۱ | ٪۱۹۷/۳ | شماره ۶ | ٪۳۸/۱ | شماره ۱۱ | ٪۸۸/۸ |
| » ۲ | ٪۹۴/۴ | » ۷ | ٪۴۰۲/۳ | » ۱۲ | ٪۲۵۶/۸ |
| » ۳ | ٪۲۴۷ | » ۸ | ٪۱۲۶/۱ | » ۱۳ | ٪۵۶/۵ |
| » ۴ | ٪۷۰۸/۳ | » ۹ | ٪۴۴/۲ | » ۱۴ | ٪۳۷۸/۹ |
| » ۵ | ٪۹۶۲/۱ | » ۱۰ | ٪۱۳۸ | » ۱۵ | ٪۳۵۲/۸ |

متوسط بازگشت اعلام شده به مقامات مالیاتی کلمبیا ٪۶/۷

متوسط بازگشت مؤثر ٪۱۳۶/۳

مأخذ: Vaitsos

1. Effective Profit

باآنکه این ارقام به‌طرز حیرت‌آوری زیاد هستند، اما بی‌تردیدارقام واقعی درآمد شرکت‌های چند ملیتی را کمتر نشان می‌دهند. نخست اینکه، محاسبات فوق احتمال ارزان‌تر قیمت گذاری صادرات را، که همان‌طور که قبلاً نشان داده شد بسیار زیاد است، در بر نمی گیرد. دوم‌اینکه، این میزان باز گشت سرمایه گذاری برپایهٔ ارزش خالص سرمایه گذاری‌اعلام شده‌توسط شرکت‌های تابعه، محاسبه شده است. همان‌طور که قبلاً اشاره شد، تا به امروز تمام شواهد نشان می‌دهد که ارزش اعلام شده سرمایه گذاری تقریباً از ۳۰ الی ۵۰ درصد اضافه برمیزان واقعی، اعلام شده است. بدینسان تصحیح این محاسبه با در نظر گرفتن ارزش گذاری اضافی، ارقام فوق را بطرز قابل توجهی بالاتر می‌برد. یك اقتصاددان کلمبیایی به‌این واقعیت اشاره کرد که بین‌سال‌های ۱۹۶۰ و۱۹۶۸، متوسط نرخ باز گشت اعلام‌شدهٔشرکت‌های چند ملیتی در تمامی بخش‌های صنعتی‌در کشور، ۶/۴درصدبوده است. وی به‌این نتیجه رسید که قبول این مسئله بسیار مشکل است، که این شرکت‌های چند ملیتی با چنین نرخ سود اعلام شده‌ای، وارد سرمایه گذاری در کلمبیا شوند، چرا که شرکت‌های ملی کلمبیا نرخ باز گشت بالاتری داشتند و نرخ بهره نیز دربازار مالی بین ۱۶ تا ۲۰ درصد بود. امید است که تجزیه وتحلیل‌فوق به‌تبیین‌اینکه چراشرکت‌های چند ملیتی به‌توسعهٔ فعالیت‌های خود در کشورهای جهان سوم از جمله کلمبیا ادامه می‌دهند، بتواند کمك کند.

## خلاصه و نتیجه‌گیری

نتیجه گیری کلی درمورد تأثیر شرکت‌های چند ملیتی برملت‌های‌جهان سوم، روشن است. معلوم شد که ادعاهای مربوط به‌سه کمك مهم شرکت‌های چند ملیتی بیشتر افسانه است تا واقعیت. تجزیه و تحلیل ما در مورد کمك تکنولوژی شرکت‌ها، نشان داد که این امرموجبات بیکاری بیشتر و تراکم بیشتر توزیع نابرابر درآمدها را فراهم می‌آورد، ضمناً به‌قیمت‌های بسیار گران انتقال تکنولوژی‌توسط‌شرکت‌ها نیز اشاره شد. بررسی ما نیز نشان داد که کمك مالی شرکت‌ها در واقع بالعکس است و با جذب سرمایه‌های داخلی هم مصرف جاری و موجود پس‌اندازهای محلی و هم مصرف‌آتی این پس‌اندازها را برای اکثریت اهالی کشورهای کمترتوسعه‌یافته کاهش می‌دهد. سومین زمینهٔ بررسی ما، یعنی کمك شرکت‌ها به‌تراز پرداخت‌ها نیز به‌نتایج مشابهی رسید. اطلاعات آماری و تجربی ما نشان داد که عملکرد صادراتی‌شرکت‌های چندملیتی به‌نسبت شرکت‌های بومی هیچ‌برتری ندارد، مگر آنکه با کمترقیمت گذاری صادرات همراه باشد. درحالی که جریان ورودی بالقوهٔ تراز پرداخت‌ها به‌حداقل می‌رسد، جریان خروجی آن از طریق گران‌تر قیمت گذاری واردات وهزینه‌های‌متورم شدهٔ حق‌الامتیازها، افزایش می‌یابد.

تردید کمی باقی می‌ماند که چنین تأثیری از جانب شرکت‌های‌چند ملیتی می‌تواند به‌فقر زندگی بیشتر ۶۰ تا ۸۰ درصد جمعیت فقیر جهان سوم کمك کند. جمع‌بندی نتایج مشخصی که دراین مقاله موردبحث واقع گشت به‌یك نتیجه گیری کلی می‌انجامد که به‌اختصار باید به‌آن

اشاره شود. شرکت‌های چند ملیتی، درجهان سوم درگیر جریانی ساختی هستند که قابل اغماض نیست. دربالا به‌این واقعیت اشاره کردیم که این جریان موجب کنترل بیشتر تکنولوژی و سرمایهٔ مالی اکثریت کشورهای کمتر توسعه‌یافته می گردد و این امر، همان‌طور که عده‌ای از متفکران از جمله سلسوفور تادو،[1] نشان داده‌اند، خود به‌وابستگی فزایندهٔ خارجی کشورهای فقیر به‌چند کشور ثروتمند جهان، می‌انجامد. علاوه‌براوارد ساختن تکنولوژی‌نامتناسب وخارج ساختن منابع‌مالی، این روند نیروی متزلزل کننده دیگری را نیزبه‌همراه دارد وآن‌عبارت است از انتقال یك ایدئولوژی مصرفی، که درآینده قابل پیش‌بینی، بتواند در نهایت ۳۰ درصد و یا بطور واقع‌بینانه‌تر، ۲۰ درصدجمعیت کشورهای کمتر توسعه یافته را در بر گیرد و این کاری است که از طریق تبلیغات و برنامه‌های وسایل ارتباط جمعی به‌انجام آن دست می‌زنند. این هدف‌های‌مصرفی، بزرگترین بخش‌جمعیت این کشورها را نیزتحت تأثیر قرارمی‌دهد، این هدف‌ها به‌تدریج مشاهده‌می‌شوند، جذب می‌شوند و بخشی از زندگی فقیران، نیمه فقیران و اغنیا می‌گردد. بدینسان، همان گونه که شرکت‌های چندملیتی درتجدیدساخت بخش تولیدی در گیرند، نیروی عمده‌ای نیز درتجدید ساخت«بخش» مصرفی به‌حساب می‌آیند. اما دراینجا تضادی آشکار به‌چشم‌می‌خورد، چرا که ساخت‌جدیدمصرف به‌هیچ‌روی‌باظرفیت مصرفی نامتناسبی که توسط ساخت تولیدی‌ای که شرکت‌های چندملیتی بطرزی محسوس خلق کرده‌اند، توازنی ندارد، و بنابراین شرکت‌های چند ملیتی خود

1. Celso Furtado

امکان‌حصول به‌هدف‌های جدیدمصرفی را که بتواند به‌جای‌یك‌اقلیت، همگان را در برگیرد، نفی کرده‌اند. شاید دلیل عمدهٔ سرخوردگی عمیق و فزاینده‌ای که اغلب درکشورهای توسعه نیافته قابل مشاهده است، در همین نکته نهفته باشد؛ هنگامی که بسیاری در یك احساس سرخوردگی اساسی و شدید سهیم شوند، مسئله ازحوزه اقتصادفراتر رفته، به‌یك مشکل اجتماعی و سیاسی تبدیل می‌شود...

# منابع و مآخذ


Aharoni, Y. (1972) "On the Definition of a Multinational Corporation", in Kapoor A. and Grubs, P.D. (eds) *The Multinational Enterprise in Transition* (Princeton: Darwin Press).

Blair, J. M. (1972) "Economic Concentration: Structure", *Behavior and Public Policy*, (New York): Harcourt Brace Jovanovich, Inc.

*Business Latin America*, (1970) 15, January.

Foster, S. B. (1972) "Impact of Direct Investment Abroad by United States Multinational Companies on the Balance of Payments", *Monthly Review of the Federal Reserve Bank of New York*, July.

Furtado, C. (1974) "The Concept of External Dependence in the Study of Underdevelopment", In Wilber, C. K. (ed.) *The Political Economy of Development and Underdevelopment*, (New York: Random House).

Grant, J. P. (1972) "Multinational Corporations and the Developing Countries: The Emerging Job Crisis and its Implication" (Washinton, D. C. Overseas Development Council, January.

Morris and Adelman, (1971) "An Anatomy of Income Distribution patterns in Developing Nations" *Economic Staff Paper*, No. 116, 18 Rd, September.

Muller, R. and Morgenstern, (1972) "The Impact of Multinational Corporations on the Balance of Payments of LDCs: An Econometric Analysis of Pricing in Export Sales", Paper presented to the Econometrics Society Program of the American Economics Association Annual Meetings, Toronto, December 28.

Prebish, R. (1970) *Change and Development: Latin America's*

*Great Task*, report submitted to the Inter-American Development Bank, Washington, D. C., July, UN-ECLA, *Economic Survey for Latin America*.

Solis, L. (1971) "Mexican Economic Policy in the Post-War Period: The Views of Mexican Economists", *American Economic Review*, XVI, No. 3, Part 2 Supplement June.

Sunkel, O. (1970) IDB/UN Seminar on Marginality in Latin America, Santiago, November 23-27.

Thorbeche, E. (1970) *Employment and Output: A Methodology Applied to Peru and Guatemala* Paris: Development Center, OECD.

Vaitsos, C. (1971) "The Process of Commercialization of Technology in the Andean Pact: A Synthesis", Andean Group Document, Lima October.

Vaitsos, C. (1973) "Patents Revisited: Their Function in Developing Countries", *The Journal of Development Studies*.

UNCTAD, (1972) *Restrictive Business Practices* TD/122/Supp. 1, Santiago de Chile, 7, January.

UN-ECLA, (1666) *The Process of Industrial Development*, New York, UN.

UN-ECLA, (1969) *Economic Survey for Latin America*, New York, UN.

ضمیمه

# بین‌المللی‌شدن روابط سرمایه‌داری...

ترجمه و اقتباس از نوشته: نیکوس پولانزاس

...نظریه‌هایی که درمورد رابطهٔ کشورهای «متروپل» و «قمر»، توسط متفکران مختلف ارائه شده، در دو دسته متفاوت قرار می گیرند.

نظریه‌های دسته اول براساس برداشت چپ جدید از مفهوم «فوق امپریالیسم»[1] کائوتسکی شکل گرفته است. شکل‌های مختلف چنین موضعی را درآثارنویسندگانی چون‌سویزی،[2] مگداف،[3] نیکلاوس،[4] ژاله[5] و دیگران می‌توان یافت. این نظریه‌پردازان با آنکه تسلط‌امریکا برسایر کشورهای سرمایه‌داری غرب را به‌وضوح روشن می‌سازند، اما تضادهایی راکه به‌دلیل توسعه ناموزون بین‌آن‌ها پدیدآمده، دست کم می گیرند و در این زنجیرهٔ امپریالیستی[6] تنها برتمایز بین «مرکز» و «قمر» تکیه می کنند. تجزیه و تحلیل‌هایی که آنان از روابط بین

1. Ultra - Imperialism، اساس تئوری کائوتسکی در مورد امپریالیسم، که مورد انتقاد متفکران هم‌عصر خود نیزواقع گشت، مبتنی براتحادوتوافق قدرت‌های مختلف امپریالیستی و ایجاد یك فوق قدرت امپریالیستی در مقابل کشورهای زیر سلطه می‌باشد.
2. Sweezy (1968)
3. Magdoff (1968)
4. Nicolaus (1970)
5. Jalee (1970)
6. Imperialist Chain

متروپل‌هابه‌دست می‌دهند، عمدتاً براساس اشتراك منافع ویکپارچگی (انتگراسیون) بین‌این کشورها، تحت سلطه واستثمارسرمایه‌امریکایی، استواراست. به‌باور آنان این تسلط‌مشابه تسلط‌متروپل‌های‌امپریالیستی بر کشورهای وابسته است.

نظریه‌های دسته دوم، خود به‌دو گروه متفاوت تقسیم مـی‌شود. در گروه اول نظریه‌پردازانی چون ماندل،[1] کیدرون،[2] وارن،[3] روتورن،[4] و والیر[5] قرار می گیرند. به‌باور آنان مرحله کنونی امپریالیسم به‌هیچ روی با تغییر در ساخت روابط بین متروپل‌هـای امپریالیستی، همراه نیست. در اینجا نیز تنها وجه تمایز اصلی و شکاف ساختی در زنجیرهٔ امپریالیستی، بین مرکز و قمر مشاهده مـی‌شود، شکافی کـه در طول تاریخ امپریالیسم به‌شکل یکسانی وجـود داشته است. براساس ایـن دید گاه، تضادهای بین امپریالیست‌ها در کشورهای‌متروپل، امروزهمان معنی و مفهومی را دارد که در گذشته داشته است. آنان این تضاد رادر متن[6] رابطهٔ دولت‌ها و بورژوازی‌های «خودمختار»[7] و «مستقل»[8]ی که برای تسلط (هژمونی) مبارزه مـی کنند، می‌بینند. در ایـن صورت، مسئله برسروجود «بورژوازی ملی» و«دولتهای‌ملی» است که‌بایکدیگر رابطهٔصرفاً خارجی‌داشته وتمایل به‌بین‌المللی‌شدن‌نیزدارند؛ بین‌المللی شدنی که در نهایت، تنها برروابط مبادله اثر مـی گذارد. اینان سلطه ایالات متحدبرسایرمتروپل‌های امپریالیستی را، همچون سلطه‌انگلستان

1. Mandel (1970)
2. Kidron (1968)
3. Warren (1971)
4. Rowthorn (1971)
5. Valier (1971)
6. Context
7. Autonomous
8. Independent

در گذشته، پایه واساس این روابط می‌شناسند. اما باور دارند که‌ظهور قدرت‌های جدید امپریالیستی ازجمله بازار مشترك اروپا وژاپن، سلطه بدون قید و شرط امریکا را به‌خطر می‌افکند. بخصوص در مورد بازار مشترك اروپا معتقدند «همکاری» و«بین‌المللی‌شدن» سرمایه‌های‌اروپایی که به‌ایجاد یك دولت فوق ملی می‌انجامد، مـی‌تواند تفـوق سرمایهٔ امریکایی را از میان بردارد. البته این نظریه با نظریه دیگرآنان‌درمورد «دولتهای ملی خودمختار» تا حدی در تضاد است.

در گروه دوم، نظریه‌ها و تجزیه و تحلیل‌هـای احـزاب کمونیست اروپای غربی، ازجمله حزب کمونیست فرانسه قرارمی گیرند. به‌باور آنان، روابط‌موجود بین کشورهای‌متروپل، باتغییری‌اساسی درزنجیرهٔ امپریالیستی همراه نیست، بلکه این روابط مبتنی بر تغییر شیوهٔ تولید سرمایه‌داری‌وپیدایش«سرمایه‌داری‌های انحصاری‌دولتی»[1] در کشورهای مختلف است. در ایـن نظریـه، بین‌المللی شدن سرمایه در نهایت بـه بین‌المللی‌شدن«نیروهای مولده»[2] محدودمی گردد. براین‌اساس،روابط بین متروپل‌ها نیزچیزی جز «فشارهای» دوجانبهٔ خارجی‌بین‌بورژواها و دولت‌های ملی مستقل و خودمختار نیست.

بطور کلی می‌توان گفت کـه هیچ یك از این نظریات نمی‌تـوانند تغییرات پدید آمـده در زنجیرهٔ امپریالیستی و پیامدهای آن‌ها را بـر متروپل‌ها و «دولت‌ـملت»‌های مختلف بطور کامل روشن سازند.

نکات اساسی درموردمرحلهٔ جاری‌امپریالیسم را می‌توان‌بطور کلی به‌ترتیب زیر مطرح ساخت:

1. State Monopoly Capitalisms    2. Productive forces

شیوهٔ تولید سرمایه‌داری، در جریان تولید مجدد گسترده[1] خود، با تمایلی دو گانه مشخص می‌شود: نخست، تولید مجدد در درون شکل‌بندی اجتماعی‌ای[2] که در آن «ریشه می گیرد» و تفوق خود را برقرار مـی‌سازد، و دوم گسترش یافتن و رخنه آن به خارج از شکـل‌بندی اجتماعی مزبور. این دو تمایـل همزمان عمل می کنند. شیوهٔ تـولید سرمایه‌داری با توجه به‌محدودیت‌هایش، تنها با گسترش روابط تولید و بسط حیطهٔ عمل خود می‌تواندادامه حیات دهد. این تمایل دوجانبه که از ابتدای پیدایش سرمایه‌داری ویژ گی اصلی آن بوده، در مـرحلهٔ امپریالیسم، اهمیت خاصی می‌یابد. این مرحله با تشدید تمایل تنزلـی نرخ سود همراه است ودرجریان حرکت خود به‌خارج، بجای‌صدور کالا عمدتاً باصدور سرمایه مشخص می‌شود. مرحلهٔ امپریالیستی که در رابطه با سرمایه‌داری انحصاری مطرح مـی گردد، چه در شکل بندی اجتماعی و چه در زنجیـرهٔ امپریالیستی با تفوق سیاست (دولت) بـر اقتصاد همراه است.

زنجیرهٔامپریالیستی، خود باتوسعه ناموزون[3] همراه‌است. درهرحلقه آن ویژ گی‌هرشکل‌بندی اجتماعی منعکس می گردد. این ویژ گی‌خود

۱. Extended Reproduction، تولید مجدد گسترده یا انباشت گسترده Extended Accumulation، عبارت است از به‌کارگیری مجدد بخشی‌از ارزش اضافی به‌دست آمده از روند پیشین تولید به‌منظور تولید مجدد وخلق ارزش جدید و بزرگتر.

۲. Social Formation: مجموعه شیوه‌های مختلف تولید یك جامعه‌باتسلط یك شیوهٔ تولید حاکم ونیز مجموعه روبنا و زیـربنای یك نظام اقتصادی ـ سیاسی ـ اجتماعی ـ فرهنگی.

3. Uneven development

به‌چگونگی تفوق شیوهٔ تولید سرمایه‌داری برسایر شیوه‌ها در سطح بین‌المللی‌مربوط می‌شود. درواقع تولیدمجدد شیوهٔ تولیدسرمایه‌داری در تمایل دوگانه خود تنها با سرکوبی سایر شیوه‌ها و اشکال‌تولید و یا تصاحب[1] عناصر آن‌ها (نیروی‌کار، وسایل‌کار) می‌تواند موجودیت خود را ادامه دهد. شیوهٔ تولید سرمایه‌داری، در جریان تولید مجدد خود، با هم‌آمیختگی[2] با سایر شیوه‌ها واشکال تولیدی موجود در شکل‌بندی‌های اجتماعی مختلف، سبب توسعه ناموزون می‌شود و در تسلط خود برسایر شکل‌های تولیدی تأثیرات پیچیده‌ای برآن‌ها باقی می‌گذارد که از یکسو «تجزیه کردن» آن‌ها و از سوی دیگر «حفظ کردن»[3] آن‌هااست[4]. شکل‌های‌متفاوت‌این تأثیرات درسطح‌بین‌المللی، فازهای[5] مرحلهٔ امپریالیستی راتعیین‌می‌کند: این فازها شکل‌های‌معینی است که انباشت سرمایه به‌خود می‌گیرد، یعنی شکل‌های معین روابط تولیدی در سطح جهانی و تقسیم‌کار بین‌المللی امپریالیستی.

از ابتدای امپریالیسم، زنجیرهٔ امپریالیستی با شکاف اساسی بین متروپل‌ها از یک‌سو وشکل‌بندی‌های وابسته ازسوی دیگر، همراه‌بوده است. البته این شکاف در مرحله کنونی با روابط استعماری[6] که در

1. Appropriate

۲. Articulation: جریانی است که طی آن شیوهٔ تولید سرمایه‌داری، ضمن‌هم آمیخته شدن با دیگر شیوه‌های تولید پیش از سرمایه‌داری، تسلط خود را برآن‌ها استوار می‌سازد، لکن برحسب ضرورت آن‌ها را تماماً تجزیه نکرده و حفظ می‌نماید. این‌ترکیب، فرماسیون خاصی را ایجاد می‌کندکه‌مهمترین عامل‌آن چگونگی هم‌آمیختگی‌شیوهٔ تولیدسرمایه‌داری باسایر شیوه‌هامی‌باشد.

3. Diasolution/Conservation

4. Bettelheim (1972)

5. Phases

6. Colonial Type

ابتدای سرمایه‌داری وجود داشت وروابط سرمایه‌داری / تجاری[۱] که بعداً بوجود آمد، کاملاً متفاوت است. امروزه‌سلطهٔ امپریالیستی به‌شکل تولید مجدد در درون شکل‌بندی‌های اجتماعی تحت سلطه صورت می گیرد وازهمان‌طریق کشورهای‌تحت‌سلطه‌را به«مراکز» امپریالیستی وابسته می‌سازد.

یك شکل‌بندی اجتماعی هنگامی وابسته می‌شود که هم‌آمیختگی ساخت‌های اقتصادی، سیاسی و ایدئولوژیك آن بیانگر روابطی تعیین کننده و یك طرفه با یك یا چند شکل‌بندی اجتماعی قدرتمند خارجی باشد. ساخت روابط گروه‌های اجتماعی و دستگاه‌های دولت[۲] در فرماسیون وابسته، روابط تسلط و تفوق را در درون خود مجدداً تولید می کنند.

این استیلاهم به‌شکل‌های بهره کشی غیر مستقیم (از طریق موقعیتی که‌شکل‌بندی وابسته درتسلسل امپریالیستی دارا است) وهم‌بهره کشی مستقیم (از طریق سرمایه گذاری مستقیم) از تولید کنند گان شکل‌بندی تحت سلطه توسط قدرتمندان شکل‌بندی مسلط، صورت می‌پذیرد وبا بهره کشی‌ای که توسط قدرتمندان داخلی اعمال می گردد هم آمیخته

1. Capitalist/ Commercial Type

۲. State Apparatuses: منظور دستگاه‌هایی است که دولت در اجرای نقش‌های خود، آن‌ها را به‌کار می‌گیرد. در تئوری‌های کلاسیك مربوط به دولت، تنها ازمفهوم دستگاه‌های سرکوب‌کننده (Repressive Apparatuses) - یعنی دستگاه‌های برقرار کننده نظم - صحبت شده، حال آنکه‌بعداً متفکرانی چون گرامشی (Gremcsi) آلتوسر (Althusser) ودیگران، مفهوم‌دستگاه‌های ایدئولوژیك (Ideological Apparatuses) - ازجمله آموزش، مذهب، خانواده، وسایل‌ارتباط جمعی وغیره - را توسعه‌بخشیدند.

می‌شود. هرفاز از امپریالیسم با شکل‌های متفاوتی که طی آن این وابستگی متحقق می گردد، مشخص می‌شود.

با در نظر گرفتن این عوامل، می‌توان دوره‌بندی‌ای از امپریالیسم، که خود مرحله‌ای[1] است از شیوهٔ تولید سرمایه‌داری، به‌دست داد و آن را به‌فازهای مختلف تقسیم کرد. البته باید روشن ساخت که این دوره بندی به‌هیچ روی یك «توالی» ضروری و توسعه تك خطی نیست:

فاز انتقالی ـ ازمرحلهٔسرمایه‌داری رقابت آزاد به‌مرحلهٔ امپریالیستی: گسترده زمانی این فاز از اواخر قرن نوزدهم تا دوران بین دوجنگ است. در متروپل‌های امپریالیستی شامل دوران تعادل ناپایدار[2] بین سرمایه‌داری رقابت آزاد و سرمایه‌داری انحصاری است. دراین مرحله است که شیوهٔ تولید سرمایه‌داری به«خارج» از شکل‌بندی‌های خود نفوذ می کند و پایه‌های زنجیرهٔ امپریالیستی گذاشته می‌شود. در این فاز بین سلطهٔ سرمایه تجاری برشکل‌بندی‌های تحت تسلط از طریق «صدور کالا» و سلطه از طریق «صدور سرمایه» تعادل نسبی وجود دارد. در این فاز، چه در متروپل وچه در شکل‌بندی وابسته، بین‌سلطهٔ اقتصاد و سلطهٔ سیاست (دولت) نیز تعادلی ناپایدار موجود است.

فاز تثبیت مرحلهٔ امپریالیسم ـ این فاز از دوران بین دوجنگ آغاز می‌شود، بالاخص از بحران ۱۹۳۰ وآغاز وتحکیم فاشیسم ونیزبرنامه اقتصادی‌نیودیل[3] روزولت. درداخل متروپل‌ها،سرمایه‌داری انحصاری

1. Stage    2. Unstable Equilibrium
3. New Deal

سلطهٔ خود را برسرمایه‌داری رقابت آزاد اعمال می کند، واین خود با سلطهٔ سیاست (دولت) در درون این شکل‌بندی‌ها همراه است. در این فاز آثار «حفظ کننده» سرمایهٔ انحصاری بر آثار «تجزیه کننده» آن‌غلبه دارد: یعنی سایر شیوه‌های تولید اعم ازشیوه‌های پیش ازسرمایه‌داری (تولید کالایی ساده، خرده بورژوازی سنتی وغیره) و سرمایه‌داری رقابت آزاد (سرمایه غیر انحصاری) را بیش از میزانی که «تجزیه» کند، «حفظ» می‌نماید. همچنین در زنجیرهٔ امپریالیستی، صدور سرمایه برصدور کالا فزونی می گیرد و سیاست (دولت) نیز برروابط بین متروپل‌ها و فرماسیون‌های تحت سلطه غالب می‌شود.

در طول این فازها، شیوهٔ تولید سرمایه‌داری شکل‌بندی‌های وابسته را از طریق الحاق[1] آن‌ها به‌زنجیرهٔ امپریالیستی، تحت سلطه درمی - آورد. تقسیم کار اجتماعی بین «مرکز» و «قمر»، عمدتاً تقسیم کاری‌است بین شهر (صنعت) و روستا (کشاورزی). این امر موجب تسلط شیوهٔ تولید سرمایه‌داری برشکل‌بندی‌های داخلی این جوامع و شیوه‌های پیش ازسرمایه‌داری‌آن‌ها می‌شود. ارتباط بین متروپل‌های‌امپریالیستی در طول این فازها دارای تضادهایی است که به‌نوبت به‌شکل برتری[2] یکی بردیگری ظاهر می‌شود (مانند بریتانیای کبیر، آلمان، ایالات متحد). این برتری عمدتاً برپایه استثمار امپراتوری وابسته به‌متروپل‌و نیز آهنگ توسعه سرمایه‌داری در درون متروپل استوار است.

فازجاری امپریالیسم[3]: این فاز ازجنگ جهانی دوم به‌این سو را در

1. Insertion
2. Predominance
3. Current

برمی گیرد. درمتروپل‌های امپریالیستی، سرمایهٔ انحصاری سلطهٔ خود را برشکل‌های پیش از سرمایه‌داری و نیز برسرمایه‌داری رقابت آزاد استوار می‌سازند و بدینسان آثار «تجزیه کننده» آن بر آثار حفظ کننده‌اش غلبه می کند. البته‌این بدان معنی نیست که سرمایهٔ انحصاری در درون متروپل‌ها به‌شکل منحصر بفرد[1] عمل می کند، بلکه سایر شکل‌ها و شیوه‌های تولید، به‌شکل عناصری[2] که از نو سازمان یافته تحت تسلط سرمایهٔ انحصاری به‌حیات خود ادامه می‌دهند.

این فاز با تغییرروابط متروپل وشکل‌بندی‌های تحت سلطه‌نیزهمراه است. دراین فاز دیگرشیوه تولید سرمایه‌داری، شکل‌بندی‌های‌وابسته را به‌سادگی از «خارج» و از طریق ایجاد روابط وابستگی، تحت سلطه در نمی‌آورد، بلکه تسلط خودرا مستقیماً در درون آن‌ها برقرار می‌سازد. شیوهٔتولید متروپل به‌شکل‌خاصی درددرون همان شکل‌بندی‌های وابسته، مجدداً تولید می‌شود. ویژگی دیگر این فاز این است که تولید مجدد سرمایه‌داری در درون شکل‌بندی‌های وابسته به‌شکل قاطع، دستگاه‌های دولتی وشکل‌های ایدئولوژیك آن‌ها را نیز در برمی گیرد. دراین‌فاز، شکل‌های انباشت سرمایه و تقسیم‌کاربین‌المللی که اساس تولید مجدد گستردهٔ سرمایه‌داری در رابطهٔ بین متروپل‌ها و شکل‌بندی‌های وابسته است دستخوش تغییرات اساسی می‌شود.

درست همزمان با دورانی که وجوه تمایز و شکاف بین متروپل‌ها و شکل‌بندی‌های وابسته تشدید شده و پیوسته عمیق‌تر می‌شوند، امروز ما شاهد وجه تمایز دیگری هستیم که بین ایالات متحد امریکا و دیگر

1. Exclusive 2. Elements

متروپل‌های امپریالیستی بالاخص اروپای غربی روی داده‌است. ساخت تسلط ووابستگی، حتی روابط شکل‌بندی‌های متروپل را نیز درزنجیرهٔ امپریالیستی تنظیم می کند و شازمان می‌دهد.

تسلط ایالات متحد در فاز جاری امپریالیسم، در واقع با تسلطی که در فازهای پیشین، ازسوی یك متروپل برسایرمتروپل‌ها اعمال‌می‌شد، تشابه چندانی ندارد. و این عدم تشابه بطور عمده معلول چگونگی نفوذ و تسلط سرمایهٔ انحصاری امریکایی برروند تولید در درون سایر متروپل‌ها می‌باشد.

البته وابستگی بین متروپل‌ها شباهتی باوابستگی کشورهای اقماری به‌متروپل‌ها ندارد، چرا که متروپل‌ها کماکان به‌عنوان مراکز انباشت سرمایه که شکل‌بندی‌های اقماری راتحت سلطه خود دارند، به‌حیات خود ادامه می‌دهند.

نشانه‌های تسلط سرمایهٔ امریکایی را به‌ترتیب زیر می‌توان شرح‌داد: نخستین‌واقعیت‌مهم، افزایش نسبی حجم‌سرمایه گذاری امریکا درسطح جهانی، بعد از جنگ جهانی دوم است. در ۱۹۶۰، سرمایه گذاری خارجی امریکا، ۶۰ درصد کل سرمایه گذاری جهان را تشکیل می‌داد، حال آنکه در ۱۹۴۰ میزان این سرمایه گذاری، فقط ۳۵ درصد بود. این رشد، البته با آهنگی کندتر، ادامه یافته و شکاف بین امریکا و سایر متروپل‌ها را در دوران بین ۱۹۶۸-۱۹۶۰ عمیق‌تر ساخته‌است.[۱]

اما جنبه‌های مهمتر، مربوط است به‌ویژگی‌های این‌سرمایه گذاری‌ها. امروز دیگر بجای شکل‌بندی‌های اقماری، متروپل‌های اروپایی بطور

1. Bertin (1971), Dunning (1970)

روزافزون محل ممتازی برای سرمایه گذاری مستقیم امریکایی به‌حساب می‌آیند. بین سال‌های ۱۹۶۷-۱۹۵۷، سرمایه گذاری مستقیم امریکادر اروپا، چهار برابر شد، حال آنکه در این مدت در کانادا بسختی به‌دو برابر رسید و در امریکای لاتین عملا رشدی نکرد.

تفاوت‌های زیادی در شکل این سرمایه گذاری وجود دارد. میزان سرمایه گذاری‌مستقیم به‌شکلی‌فزاینده‌برسرمایه گذاری دراوراق بهادار[1] پیشی می گیرد. باآنکه این‌وجه تمایزجنبه‌ای نسبی دارد، ولی به‌عنوان یك شاخص حائز اهمیت است؛ چرا که مستقیماً به‌تغییرات ایجاد شده در روابط تولید مربوط می‌شود. منظـور از سرمایـه گذاری مستقیم، سرمایه گذاری درسرمایهٔ ثابت و نیز درآن گونه سرمایه گذاری است که مستلزم کنترل مستقیم عملیات می‌باشد. آن مقدار سرمایه گذاری که از۲۵درصد سهام شرکت تجاوز کند،معمولا بعنوان سرمایه گذاری مستقیم قلمداد می‌شود. البته این درصد برحسب مؤسسات و آمارهای مختلف، متفاوت است. از سوی دیگرسرمایه گذاری در اوراق‌بهادار، مربوط به‌خرید اوراق قرضه، و یا بورس سهام ودیگر معاملات مـالی است. اخیراً سرمایه گـذاری مستقیم بطور تقریبی ۷۵ درصد صادرات سرمایه‌های خصوصی کشورهای عمده صنعتی را شامل می‌شود، حال آنکـه این رقم پیش از ۱۹۱۴، تنها ده درصد بود.[2]

در حالی که مجموع‌سرمایه گذاری‌خارجی اروپا در امریکا کمابیش معادل میزان سرمایه گذاری‌امریکا در اروپا است «بحثی که موردتوجه

1. Investment in Securities 2. Dunning (1971)

ماندل، روتورن و دیگران است)، لکن تقریباً ۷۰ درصد سرمایه‌گذاری امریکا در اروپا سرمایه‌گذاری مستقیم است، حال آنکه تنها یك سوم سرمایه‌گذاری اروپا در امریکا سرمایه‌گذاری مستقیم است.[1] این وضعیت بیانگر این واقعیت نیز هست که سرمایه‌گذاری امریکا در اروپا با سرمایه‌گذاری مجدد سودهای حاصله درهمان کشورها، همراه است. در واقع، عکس آنچه در شکل‌بندی‌های اقماری روی می‌دهد، بخش قابل ملاحظه‌ای (حدود ۴۰ درصد) از سودهای حاصله مجدداً درهمان کشوریا منطقه سرمایه‌گذاری می‌شود. درمقایسه‌باصنایع استخراجی[2] (مواداولیه) وبخش خدمات وغیره امروزه قسمت فزاینده‌ای‌ازسرمایه‌گذاری خارجی کشورهای پیشرفته در صنایع تبدیلی[3] (محصولات ساخته شده)، به‌کار گرفته می‌شود. این امر بخصوص در موردسرمایهٔ امریکا در صنایع تبدیلی‌اروپا نسبت به‌سایر نقاط جهان، به‌مراتب‌بیشتر بوده است. در سال ۱۹۵۰، اروپا تنها ۲۴/۳ درصد سرمایه‌گذاری امریکا را در این بخش به‌خود اختصاص می‌داد، حال آنکه در۱۹۶۶ این میزان به‌۴۰/۳ درصد بالغ گشت. بدین ترتیب بخش عظیمی از سرمایه‌گذاری‌مستقیم امریکا دراروپا در صنایع تبدیلی است که‌مستقیماً به‌شکل سرمایهٔ تولیدی عمل‌می کند، لکن تنها بخش کوچکی (حدود یك سوم) ازسرمایه‌گذاری اروپایی درامریکا مستقیماً با سرمایهٔ‌تولیدی سروکار دارد و قسمت عمدهٔ آن دربخش خدمات، بیمه و غیره به‌کار گرفته شده است. سرمایه‌گذاری‌های امریکایی در اروپا، مستقیماً به

1. Balassa (1963)
2. Extractive Industries
3. Processing industries

جریان تراکم و تمرکز سرمایه در داخل امریکا ارتباط دارند. آن‌ها به‌تراکم یافته‌ترین شعب و بخش‌های سرمایه در امریکا مربوط‌اند.[۱] و از همین رو در اروپا نیز بیشتر دربخش‌هایی که تراکم زیادی دارند، سرمایه‌گذاری می‌شوند، و به‌این ترتیب به‌تسریع آهنگ تراکم سرمایه کمك می کنند. شرکت‌های تابعهٔ شرکت‌های امریکایی دراروپا در اکثر موارد در شعب بسیار تراکم یافته‌ای که در آن شرکت تابعه اغلب موقعیت حاکمی را اشغال کرده، قرار گرفته‌اند.[۲] بخش‌ها و شعبی که در آن‌ها سرمایه‌گذاری می‌شود، آن‌هایی هستند که‌سریع‌ترین میزان رشد را دارند و از پیشرفته‌ترین تکنولوژی بهره می گیرند. به سخنی‌دیگر، آن‌ها بخش‌ها وشعبی هستند که بالاترین میزان‌بارآوری کار[۳] را دارند، که ویژگی آن بهره‌کشی شدیدتر از طریق بالا رفتن ترکیب ارگانیك سرمایه است: ۸۵ درصد سرمایه‌های امریکایی در حوزه صنایع تبدیلی، با متالورژی، صنایع مکانیکی، محصولات شیمیایی و الیاف مصنوعی، صنایع برق، الکترونیك وغیره سروکار دارند. آهنگ رشد این سرمایه‌ها سالانه بین ۸ تا ۱۰ درصد است، یعنی تقریباً دوبرابر رشد تولید ناخالص ملی اروپا. بعلاوه، بابررسی جهات گسترش این سرمایه‌ها روشن می‌شود که دراغلب مواردآن‌ها امتیازات پروانه‌ها وحق امتیازهای شرکت‌های اروپایی را تصاحب کرده و مستقیماً از این مزایای تکنولوژیك بهره‌برداری می‌نمایند.

صدور سرمایه وتسلط سرمایهٔ امریکایی، با تمرکز سرمایهٔ پولی[۴] در

1. Hymer (1972)
2. Dunning (1958)
3. Productivity of Labour
4. Money Capital

بانک‌های بزرگ و مؤسسات مالی نیز ارتباط می‌یابد. نقشی که دلار برای مدتی طولانی در نظام پولی ایفا می‌نمود و اخیراً دلار اروپایی[1] جایگزین آن گشته، نمونه‌ای است از این مدعا.

بایدتوجه داشت که ایجاد سرمایهٔ مالی که از ترکیب[2] سرمایهٔصنعتی و سرمایهٔ بانکی در مرحلهٔ انحصاری بوجودمی‌آید، سبب ازبین‌رفتن تمایز بین تمرکز سرمایهٔ تولیدی (صنعتی) و تمرکز سرمایهٔ پولی (بانکی)، درسیکل[3] انباشت وسیع سرمایه نمی‌شود. انباشت سرمایه‌و ونرخ سود[4]درکل این سیکل، ازسیکل‌سرمایهٔ تولیدی، یعنی‌سرمایه‌ای که‌ارزش اضافی تولید می کند، به‌دست‌می‌آید. این مطلب‌بابرداشتی که به‌غلط براثر اشتباهی لفظی شایع شده، و در آن سرمایهٔ «مالی» همراه با تسلط سرمایهٔ «بانکی» شناخته می‌شود، مغایر است.

این دگرگونی‌ها بروضع تجارت خارجی جهانی و صدور کالانیز اثر می گذارد. صدور کالا و گسترش بازار از جمله ویژگی‌های‌ذاتی سرمایه‌داری است و با آنکه در مرحلهٔ امپریالیستی این شیوه عمدتاً با صدور سرمایه مشخص می‌شود، معهذا صدور کالاکاهش نمی‌یابد. در تجارت جهانی میزان تجارت بین «کشورهای توسعه یافته» نسبت به‌تجارت بین آن‌ها و کشورهای اقماری روبه‌افزایش است. نسبت بین نقل و انتقالات داخلی سرمایه بین کشورهای متروپل از ۴۶درصد تجارت جهانی در سال ۱۹۵۰ به ۶۲ درصد در ۱۹۶۵ افزایش یافت‌و با سرعت به‌مراتب بیشتری از نسبت میزان تجارت بین متروپل و قمر

1. Eurodollar
2. Fusion
3. Cycle
4. Rate of profit

(۱۷/۵ درصد در۱۹۶۵) افزایش می‌یابد. علاوه بر آن، نسبت صدور کالاهای ساخته شده[1] نیزدرتجارت جهانی روبه‌افزایش است. این کالاها در ۱۹۶۹، حدود ۶۶ درصد تجارت جهان را تشکیل مـی‌دادند، حال آن که‌پیش ازسال ۱۹۶۳، این رقم معادل ۵۰ درصدتجارت جهان بود.[2]

بی‌مناسبت نیست اشاره کنیم کـه، در مقایسه با امـریکا، صدور کالا توسط سایر کشورهای امپریالیستی، بالاخص اروپا روبه‌افزایش‌است. همین امـر باعث شده پاره‌ای نظریه‌پـردازان از جمله ماندل در تسلط کامل سرمایهٔ امریکایی شك کنند. ماندل در تحلیل خود کالاهایی را که توسط شرکت‌های امریکایی مستقیماً در اروپا تولید می‌شود وبدینسان «جانشین» صادرات امریکایی می‌شونـد، در نظر نمی گیرد، و ازسوی دیگر، صادرات شرکت‌های تحـت کنترل امـریکا را در کشورهای اروپایی در زمرهٔ صادرات «اروپایی» به‌حساب می آورد. باید توجـه داشت که مقادیر عظیمی از سرمایه‌های امریکا در اروپا در بخش‌هایی سرمایه گذاری شده‌اند که‌هدف آن‌ها صادرات است. صادرات کالاهایی بابرچسب اروپایی‌جهت ارسال مجددبه‌خود امریکا نیز از این‌زمره‌اند. «دانینگ» براین اساس تخمین‌می‌زند که یك سوم رشد صادرات‌اروپا در محصولات تکنولوژی پیشرفته بین سال‌های ۱۹۵۵ و ۱۹۶۴ متعلق به‌شرکت‌هایی است که توسط سرمایهٔ امریکایی کنترل مـی‌شونـد و پیش‌بینی می کند که در۱۹۸۰ تقریباً یك‌چهارم تمام صادرات‌انگلستان، محتملاً، متعلق به‌این شرکت‌ها خواهد بود.

چگونگی عملکـرد سرمایه انحصاری جهانـی، بالاخص سرمایـه

1. Manufactured products

2. Amin (1970)

انحصاری امریکایی بیانگر تغییراتی است که در سیکل سرمایهٔ اجتماعی،[1] در تراکم سرمایه در سطح بین‌المللی (روابط تولید) و در تقسیم کار امپریالیستی در سطح جهانی (روندکار) روی داده است. همین تغییرات است که به «اجتماعی‌شدن روند کار در سطح بین‌المللی[2] و بین‌المللی شدن سرمایه[3]» می‌انجامد. بطور کلی شکل‌های جدید تقسیم کار بین‌المللی امپریالیستی، به‌نحوه اثر گذاری تراکم سرمایه بر اجتماعی‌شدن روند کار و نیروهای مولده در سطح جهانی مربوط می‌شود. شرکت‌های چند ملیتی صنعتی بهترین نمونه یکپارچه‌شدن روند کار در سطح بین‌المللی هستند.

یکپارچگی روند کار در درون یك شرکت در مقیاس بین‌المللی یا به‌شکل «یکپارچگی عمودی»[4] و یا «یکپارچگی افقی»[5] ظاهر می‌شود. در یکپارچگی عمودی هرشرکت تابعه در یك کشور انجام یك مرحله از تولید و یا ساخت قطعات مختلف یك محصول‌ویا تولید یك گروه از محصولات را برعهده می گیرد. آی. بی. ام یك مورد کلاسیك چنین‌تقسیم کاری است. در یکپارچگی افقی یك‌شرکت تابعه کل روندتولید را ازابتدا تا انتها رأساً انجام می‌دهد. فوردنمونهٔ یك چنین روندی است. این شکل‌های اجتماعی‌شدن روند کار، چه به‌شکل انتگراسیون عمودی و چه افقی، حتی اگر هنوز برتراکم بین‌المللی سرمایه حاکم نشده باشند، مشخص‌ترین گرایش موجودرا

1. Cycle of Social crpital
2. The international Socialization of Labour processes
3. Internationalization of Capital
4. Vertical integration
5. Horizontal integration

تشکیل می‌دهند. در واقع آن‌ها بخشی از روند بزرگتر اجتماعی شدن کار در مقیاس بین‌المللی هستند.

اجتماعی‌شدن کار در مقیاس بین‌المللی، عمدتاً معلول عوامل «فنی» و«انقلاب تکنولوژیك» نیست، بلکه بخاطر تغییراتی است که‌در روابط تولیدی در سطح جهانی پدید آمده است. اجتماعی شدن تقسیم کار اجتماعی امپریالیستی به‌شکل‌های بین‌المللی‌شدن سرمایه مربوط‌است. ویژگی‌های بین‌المللی‌شدن سرمایه در فازجاری امپریالیسم، که‌شرکت‌های چند ملیتی یکی از آثار آن هستند عبارتند از ایجاد پایگاه‌های بهره‌کشی یك سرمایه بخصوص (ویا چند سرمایه ترکیب شده) در کشورهای مختلف، تمایل به‌سوی ترکیب سرمایه‌های کشورهای مختلف‌تحت کنترل یك‌مالکیت اقتصادی‌واحد. و بالاخره‌این‌بین‌المللی شدن، در شرایط کنونی باتسلط قاطع‌سرمایه امریکایی همراه است...

# منابع و مآخذ


Amin, S (1970) *L,Accumulation a l,Echelle Mondial*, Paris, Anthropos.

Balassa, B. (1968) Article in Bye, op. cit.

Bertin, G. Y. (1971) *L,Investissement Public International*, Presses Universitaires.

Bettelheim, C. (1970) *Calcul Economique et Formes de Propriete*, Paris, Maspero.

Bettelheim, C. (1972) 'Theoretical Comments,', in *Unequal Exchange; a Study of the Imperialism of Trade*, Emmanuel, A., London New Left books.

Bye, M. (ed.) (1968) *La Politique Industrielle de l'Europe Integree et l'Apport des capitaux exterieurs*, Presaes Universitaires.

Dunning, J. (1958) *American Investments in British Manufacturing Industry*, G. Allen and Unwin.

Dunning, J. (1970) 'Capital Movements in the Twentieth Century', in Studies in *International Investment*, G. Allen and Unwin.

Dunning, J. (ed) (1971) *The Multinational Enterprise*, G. Allen and Unwin.

Hymer, S. (1972) 'The Efficiency (contradiction) of Multinational Corporations', in *The Multinational Firm and the Nation State*, Paquet, G. (ed), Collier - Macmillan Canada Ltd.

Jalee, P. (1970) *The Pillage of the Third World*, Monthly Review Press.

Kidron, M. (1968) *Western Capitalism Since the War*, Weidenfeld and Nicolson.

Magdoff, H. (1968) "The Age of Imperialism', *Monthly Review*, October.

Mandel, E. (1970) *Europe Versus America? Contradiction of*

*Imperialism*, London, new Left Books.
Murray, R. (1971) 'Internationalisation of Capital and the Nation - State', *New Left Review*, No. 67.
Nicolaus, M. (1970) 'U.S.A.: The Universal Contradiction', *New Left Review*, No. 59.
Palloix, C. (1972) 'Le Proces d'Internationalisation' (duplicated text).
Poulantzas, N. (1972) 'On Social Classes', *New Left Review*, No. 78.
Rowthorn, B. (1971) Imperialism in the Seventies: Unity or Rivalry', *New Left Review*, No. 68.
Sweezy, P. M. & Baran, P. A. (1968) *Monopoly Capital*, Harmondsworth, Penguin.
Valier, J. (1971) 'Imperialisme et Revolution Permanente', *Critique de l'Economie Politique*, No. 198.
Warren, B. (1971) 'How Internatinnal is Capital?', *New Left Review*, No. 68.

# واژه‌نامه

| | |
|---|---|
| Accumulation of capital | انباشت سرمایه |
| Affiliate | شرکت تابعه |
| Anti-trust laws | قوانین ضدتراست |
| Appropriation | تصاحب |
| Arm's length | معاملات آزاد |
| Articulatoin | هم‌آمیختگی |
| Associate | شرکت پیوسته |
| Autonomous | خود مختار |
| | |
| Balanace of payment | تراز پرداخت‌ها |
| Bargaining power | قدرت معامله‌کنندگی |
| Bi-national | دوملتی |
| Bonapartism | بناپارتیسم |
| Bureaucratized bonapartism | بناپارتیسم دیوان سالار |
| | |
| Capital goods producing | تولید کالاهای سرمایه‌ای |
| Capital intensive | سرمایه‌بر |
| Concentration of capital | تراکم سرمایه |
| Centralization of capital | تمرکز سرمایه |
| Constant capital | سرمایه ثابت |
| Commercialization of technology | تجارت تکنولوژی |
| Complementary production | تولید محصولات مکمل |
| Complete ownership | مالکیت کامل |
| Consumer goods producing | تولید کالاهای مصرفی |

| | |
|---|---|
| Cycle of social capital | دور سرمایهٔ اجتماعی |
| | |
| Deposit | سپرده |
| Default | قصور در پرداخت بدهی |
| Dependency | وابستگی |
| Denationalize | غیر ملی کردن |
| Demand structure | ساخت تقاضا |
| Dissolution | تجزیه کردن |
| Dividend | سود سهام |
| Direct investment | سرمایه گذاری مستقیم |
| Downstream | پائین سوی (مراحل رو به‌مصرف) |
| Durable goods | کالاهای مصرفی با دوام |
| | |
| Egalitarian fusion | ترکیب مساوی |
| Entrepreneurial capitalist | سرمایه‌دار موسس |
| Enterprises | بنگاه‌های اقتصادی |
| Euro-dollars | دلار اروپایی |
| Export oriented | برای صادرات |
| Export platform | سکوی صادرات |
| Extended reproduction | تولید مجدد گسترده |
| Extractive industries | صنایع استخراجی |
| | |
| Falling tendency of the rate of profit | تمایل نزولی نرخ سود |
| Financing | تأمین هزینه |
| Finished products | محصولات ساخته شده |
| | |
| Geographic diversification | تنوع جغرافیایی |

| | |
|---|---|
| Hardware | سخت‌افزار |
| Hegemony | تسلط (هژمونی) |
| Horizontal integration | یکپارچگی افقی |
| | |
| Ideological apparatuses of state | دستگاههای ایدئولوژیک دولت |
| Imperialist chain | زنجیرهٔ امپریالیستی |
| Import substitution | جانشین‌سازی واردات |
| Integrated production | تولید یکپارچه |
| Industrialization | صنعتی‌شدن |
| Investment in securities | سرمایه گذاری در اوراق بهادار |
| Indigenous bourgeoisie | بورژوازی داخلی |
| Intra - company transaction | معاملات بین شرکتی |
| Intra - group Prices | قیمت‌های درون گروهی |
| | |
| Joint venture | سرمایه گذاری مشترک |
| Juxtaposition | مجاورت |
| | |
| Labour intensive | کاربر |
| Labour productivity | بارآوری کار |
| Labour aristocracy | اشرافیت کارگری |
| Licence | پروانه |
| Liquid asset | دارایی نقدی |
| | |
| Majority ownership | مالکیت اکثریت سهام |
| Management services | خدمات مدیریت |
| Manufactured products | کالاهای کارخانه‌ای |
| Minimal optimum capacity | حداقل ظرفیت مطلوب |
| Money capital | سرمایه پولی |

| | |
|---|---|
| Nationalization | ملی‌شدن |
| Nation - state | ملت ـ دولت |
| Natural economy | اقتصاد طبیعی |
| Offshore | فلات قاره |
| Oligopoly | الیگوپولی (انحصار چند جانبه) |
| Organic composition of capital | ترکیب ارگانیك سرمایه |
| Over - developed state | دولت فوق توسعه یافته |
| Overpricing | گرانتر قیمت گذاری |
| Patent | حق‌امتیاز |
| Peripheral | اقماری |
| Petro-dollars | دلارهای نفتی |
| Pluralism | کثرت گرایی |
| Portfolio investment | سرمایه گذاری پورت فولیو |
| Post - colonial state | دولت بعداز استعمار |
| Possession | تصرف |
| Power bloc | بلوك قدرت |
| Product diversification | تنوع محصولی |
| Protectionism | سیاست حمایت از تولیدات داخلی |
| Product life cycle | سیکل حیات کالا |
| Primary producing | تولید مواد اولیه |
| Precessing | فرآوردن |
| Productive forces | نیروهای مولده |
| Predominance | تفوق |
| Processing industries | صنایع تبدیلی |
| Property | مالکیت |

| | |
|---|---|
| Rate of profit | نرخ سود |
| Rate of return | نرخ بازگشت |
| Real wages | دستمزدهای حقیقی |
| Relative autonomy | خودمختاری نسبی |
| Repressive apparatuses of state | دستگاههای سرکوب کننده |
| Repatriated profits | سودهای بازگردانده شده |
| Reserve currency | ذخیره ارزی |
| Restrictive clause | ماده بازدارنده |
| Reproduction | تولید مجدد |
| | |
| Share registery | ثبت سهام |
| Software | نرم افزار |
| Social marginality | حاشیه‌نشینی اجتماعی |
| State monopoly capitalism | سرمایه‌داری انحصاری دولتی |
| Subsidiary | شرکت‌وابسته |
| Supply Structure | ساخت عرضه |
| Surplus value | ارزش اضافی |
| Surplus product | محصول اضافی |
| | |
| Tax - haven | پایگاه مالیاتی |
| Tie - in clause | ماده ملزم‌کننده |
| Traditional petty bourgeoisie | خردهٔ بورژوازی سنتی |
| Transfer of technology | انتقال تکنولوژی |
| Trade marks | علائم تجاری |
| Triangular trade | دادوستد سه‌جانبه |
| | |
| Unstable equilibrium | تعادل ناپایدار |
| Unequal exchange | مبادله نابرابر |

| | |
|---|---|
| Uneven development | توسعه ناموزون |
| Underestimate | کم برآوردکردن |
| Underpricing | ارزانتر قیمت‌گذاری کردن |
| Upstream | بالاسوی (روبه‌مبدأ) |
| | |
| Value | ارزش |
| Variable capital | سرمایه متغیر |
| Vertical integration | یکپارچگی عمودی |

# غلطنامه

| صفحه | سطر | غلط | صحیح |
|---|---|---|---|
| ۱ | ۱ زیرنویس | Fortune | Fortane |
| ۲۱ | ۲ زیرنویس | Pirmitive | Primitive |
| ۲۵ | ۱۰ | برق‌یك | برق. یك |
| ۲۵ | ۱۲ | توند | تواند |
| ۲۵ | ۱ زیرنویس | optimuum | optimum |
| ۵۷ | ۱۵ زیرنویس | Legitimization | Legitimation |
| ۷۱ | ۱ زیرنویس | کالای | کالائی |
| ۷۵ | زیرنویس | Maginolity | Marginality |
| ۷۶ | ۱۵ | Amins | Amin |
| ۹۴ | ۳ | آزادی | اداری |
| ۱۱۱ | زیرنویس | Repatvibte | Repatriate |
| ۱۱۱ | ۱۳ | ار | از |
| ۱۱۱ | ۱۸ | نوبسندگان | نویسندگان |
| ۱۱۴ | زیرنویس | J. Blalr | Blair |
| ۱۲۲ | ۲۱ | اسامی | اساسی |
| ۱۲۶ | ۶ | نوزیع | توزیع |
| ۱۴۱ | ۱۰ | تابعه‌ائی | تابعه‌ای |
| ۱۴۲ | ۱ زیرنویس | Vaitsoe | Vaitsos |
| ۱۷۱ | ۹ | گسترده | گستره |
| ۱۷۳ | ۳ | می‌سازند | می‌سازد |

شرکت‌های «چندملیتی» عمده‌ترین وسیله عملکرد سرمایهٔ انحصاری جهانی و مهم‌ترین عامل سلطهٔ امپریالیستی‌اند. این شرکت‌ها نتیجهٔ مستقیم تراکم و تمرکز سرمایه در مقیاسی بین‌المللی و بیانگر تقسیم کار جدید جهانی و الگوی جدید سرمایه گذاری هستند. سرمایه گذاری «مستقیم» این شرکت‌ها در کشورهای توسعه نیافته، اثرات عمیقی را بر اوضاع اقتصادی سیاسی این کشورها، بخصوص بر جریان «صنعتی شدن» بر ساخت دولت و بر ساخت طبقات باقی می‌گذارد و اساساً آنها را دگرگون می‌سازد...

مرکز پخش
انتشارات روزبهان
تهران ـ خیابان شاهرضا ـ ۱۳۴۲
بها ۲۰۰ ریال
شماره ثبت کتابخانه ملی ۹۳۷ـ۴/۵/۲۷

انتشارات بالانا